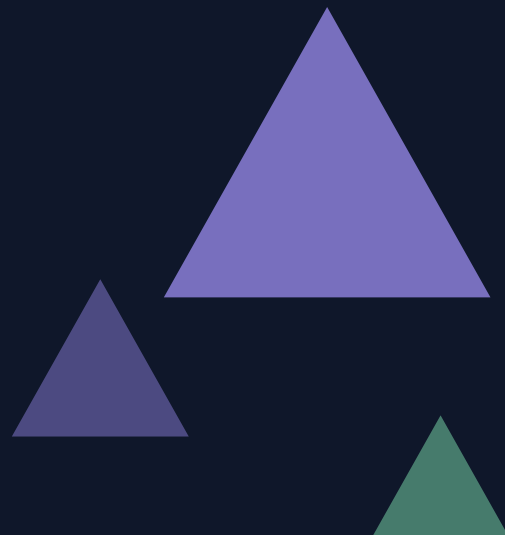




EBOOK AYÓ · CANAIS

Marketing Digital no WhatsApp

Como usar o WhatsApp Business para vender mais, com atendimento profissional e sem parecer spam.

▲ Marketing Digital no WhatsApp

O WhatsApp é o app mais usado do Brasil e o canal onde a maior parte das vendas de pequenas empresas efetivamente acontece. Mesmo assim, quase ninguém trata ele como canal de marketing. Este eBook mostra como estruturar o WhatsApp da sua empresa para vender mais e melhor, respeitando o cliente e a política da plataforma.

▲ WhatsApp Business: o mínimo bem-feito

Se você ainda usa o WhatsApp pessoal para atender cliente, pare hoje. O WhatsApp Business é grátis, dá acesso a etiquetas, respostas rápidas, mensagens automáticas e catálogo. Instalar leva 15 minutos e organiza o seu dia inteiro.

- ▶ Perfil comercial completo com foto, descrição, horário e site.
- ▶ Catálogo com principais produtos e serviços.
- ▶ Mensagem de saudação para primeiro contato.
- ▶ Mensagem de ausência fora do horário.
- ▶ Etiquetas por estágio do funil (lead novo, em negociação, cliente, pós-venda).

▲ A jornada dentro do WhatsApp

Atração

Coloque o botão do WhatsApp em todos os pontos de contato: site, bio do Instagram, assinatura de e-mail, cartão de visita, anúncios. Facilite o primeiro clique.

Qualificação

Use uma mensagem inicial que já qualifica: 'Olá! Para te atender melhor, me conta rapidinho: qual é o seu maior desafio hoje?'. Você economiza tempo e demonstra atenção.

Conversão

Cliente que responde WhatsApp em minutos compra mais. Estruture uma rotina de resposta rápida (até 15 minutos em horário comercial) e um script mínimo para as objeções mais comuns.

Pós-venda

Um simples 'como está sendo a experiência até aqui?' 7 dias depois da compra gera indicação, depoimento e recompra.

▲ Listas de transmissão e grupos

Listas de transmissão são úteis para avisos rápidos, mas dependem do cliente ter você salvo. Use com moderação e sempre com autorização prévia.

- ▶ Nunca envie mensagem em massa sem autorização (isso é spam).
- ▶ Segmente as listas por interesse, não jogue todo mundo junto.
- ▶ Grupos funcionam bem para comunidades de clientes, não para vender.

▲ WhatsApp Business API para quem vende mais

Se o seu volume cresce, migre para a API. Ela permite integração com CRM, chatbots, múltiplos atendentes na mesma linha e envio de mensagens ativas com templates aprovados pelo próprio WhatsApp.

- ▶ Múltiplos atendentes na mesma linha.
- ▶ Integração com CRM e automação.
- ▶ Envio de mensagens ativas via template.
- ▶ Métricas reais de conversão e tempo de resposta.

▲ Boas práticas que evitam bloqueio

- ▶ Só envie mensagem para quem autorizou (opt-in claro).
- ▶ Ofereça saída fácil: 'responda SAIR para não receber mais'.
- ▶ Personalize sempre pelo nome.
- ▶ Não envie mais de 2 mensagens seguidas sem resposta.
- ▶ Respeite o horário comercial do seu cliente.

No WhatsApp, um cliente respeitado vira uma indicação. Um cliente incomodado vira um bloqueio.



Pronto para ir além?

Este material é só o começo. Se você quer aplicar essas estratégias no seu negócio com apoio especializado, agende um diagnóstico gratuito com a AYÓ Consultoria.

ayoconsultoria.com.br

luana@ayoconsultoria.com.br
@ayoconsultoria

