



Dicas Práticas WhatsApp Business

Aprenda a usar a versão corporativa do app e gere mais negócios através dele.



#VAMOS
EMFRENTE

Dicas Práticas

WhatsApp Business

Aplicativo nº 1 nos celulares dos brasileiros, o WhatsApp também possui uma versão para organizar o seu negócio. A CDL Porto Alegre ajuda você a utilizar o aplicativo da melhor forma, otimizando atendimentos e aumentando suas vendas.



1º momento: instalação e configurações

- 1 Instale o aplicativo:
 -  Para **Android** (clique aqui).
 -  Para **IOS** (clique aqui).
- 2 Clique em **concordar** e **continuar** para aceitar os Termos de Serviço.



3

Cadastre o número de telefone da sua empresa.

É importante que não seja o mesmo número que o seu WhatsApp convencional (ou pessoal), se não as mensagens irão se misturar. Você pode, inclusive, cadastrar um telefone fixo, ou utilizar outro chip/aparelho telefônico.

4

Você **receberá um SMS** com um código de 6 dígitos para confirmar o aparelho. Se você adicionou um telefone fixo, clique na opção “Me ligue” para receber o código por telefonema.

5

Você será direcionado para uma página para **configurar as informações** sobre a sua empresa. Você poderá incluir uma foto que será mostrada para seus clientes, o nome da empresa e a categoria.



2º momento: informações adicionais

- 1** Para configurar outras informações, vá em **ajustes > ferramentas comerciais**. Lá você poderá colocar a descrição da sua empresa, horário de atendimento, endereço e outras formas de contato como e-mail e redes sociais.
- 2** Em **catálogo**, você pode adicionar os itens com imagem, nome e preço. É importante ter algumas peças-chave disponíveis para consulta direta do cliente, para facilitar a troca de informações e agilizar o atendimento. Você também pode colocar o cardápio completo do seu restaurante, por exemplo, se for o caso.

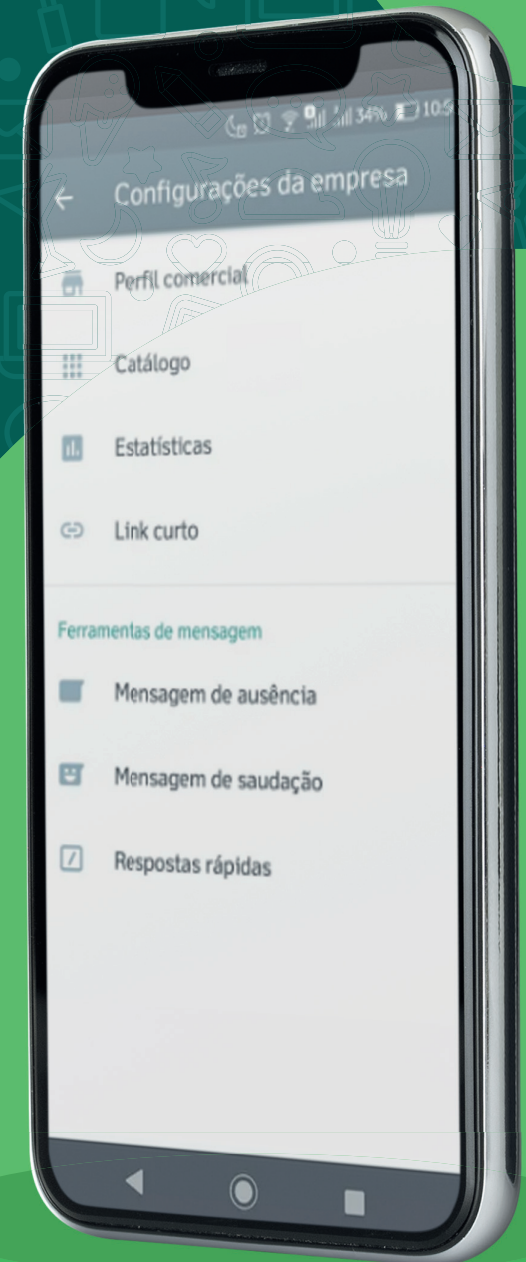


3

Você pode programar **mensagens de ausência e de saudações automáticas** para quando entrarem em contato, assim como criar atalhos no teclado para mensagens mais longas, otimizando o seu tempo de atendimento e o de espera do seu cliente.

4

Utilize as etiquetas para filtrar seus clientes. O aplicativo já sugere algumas classificações, mas sinta-se à vontade para alterar de maneira que faça mais sentido para o seu negócio, assim como as cores para cada um. Para adicionar etiquetas às conversas, **você entra no perfil do cliente > etiquetas > selecione a etiqueta correspondente.**



3º momento: contato com clientes

1

Crie um espaço em outra rede onde os clientes possam se inscrever para receber novidades por WhatsApp, enviando promoções e informações apenas para aqueles que optaram por recebê-las. Você pode criar uma landing page no seu site, ou pedir para entrem em contato para serem adicionados.

2

Utilize listas de transmissão para enviar novidades simultâneas para aqueles que se inscreveram. Não esqueça de solicitar que o cliente adicione seu contato, caso contrário não receberá as mensagens por essa ferramenta.

3

Responda rápido para manter seu cliente interessado.



4

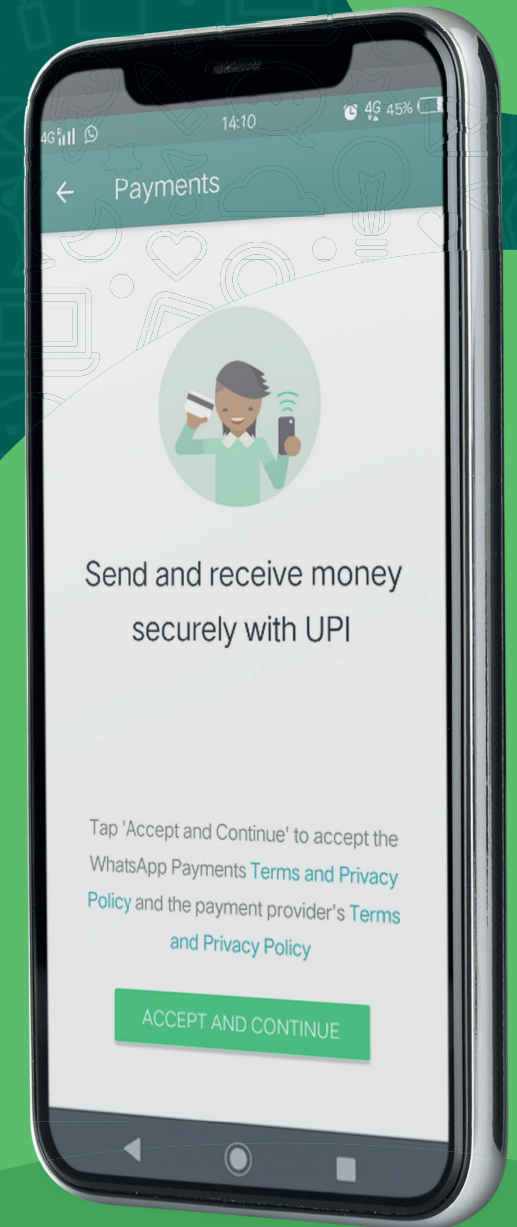
WhatsApp Payments - em fase de testes - será uma novidade que promete facilitar ainda mais o pagamento através do app. Até o lançamento da funcionalidade você pode contar com plataformas como o Picpay ou PagueSeguro, sendo possível enviar links diretos para o pagamento (você deve ter uma conta cadastrada no Facebook Pays).

5

Mantenha um padrão de abordagem e contato com o cliente que identifique sua empresa como linguagem e materiais gráficos.

6

Divulgue um link nas redes sociais que direcione direto para uma conversa privada com você. Existem ferramentas para criação, distribuição, estruturação e mensuração de tráfego que garantem mais resultado.



4º momento: gere mais negócios

- 1** Com a **Suiteshare** você tem um kit de ferramentas que vão auxiliar você a gerar mais negócios pelo aplicativo. Através dela você pode levar os visitantes do seu site ou rede social direto para o WhatsApp com apenas um clique.
- 2** Obtenha as principais informações, como nome, telefone e e-mail dos clientes que iniciarem uma conversa com você pelo WhatsApp. Todos os dados ficam salvos no seu banco de leads.
- 3** Você pode direcionar o cliente para a sua equipe de forma personalizada. Selecionando o setor que irá encaminhar, o atendente disponível no momento ou para a pessoa mais próxima de quem atendeu.
- 4** Obtenha informações relevantes para que possa conhecer melhor o seu público, como a localização, canal de origem e muito mais.



Suiteshare



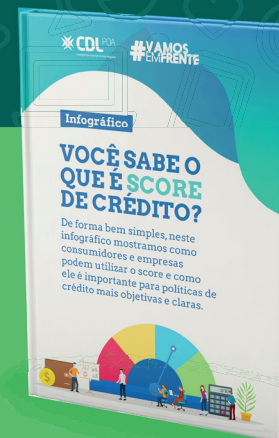
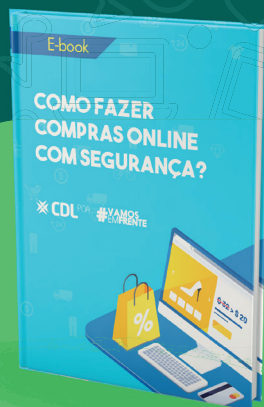
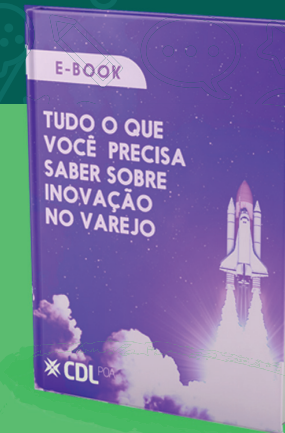
Gostou das dicas? A CDL POA quer que você tenha ainda mais resultados utilizando uma ferramenta bastante útil para o dia a dia das empresas. Não perca essa oportunidade para prospectar clientes, vender seus produtos ou serviços e estreitar o relacionamento com os consumidores.

Boas vendas!



**#VAMOS
EMFRENTE**

RECOMENDAMOS PARA VOCÊ:



Acesse a página do [#VamosEmFrente](#) no site da CDL POA e confira outros e-books exclusivos.



51 3017 8000
www.cdlpoa.com.br

Siga a @cdlpoa nas redes sociais e
confira nosso conteúdo exclusivo.

