

# VENDAS PELO WHATSAPP

É raro encontrar algum amigo ou familiar que não faça uso do WhatsApp para se comunicar. Seu uso vem crescendo nos últimos anos no Brasil e no mundo. Estima-se que a cada 10 usuários 1 é brasileiro. São aproximadamente 100 milhões de brasileiros interagindo através do WhatsApp, com mensagens instantâneas.

o WhatsApp é um aplicativo multiplataforma de mensagens instantâneas e chamadas de voz para smartphones.

## PODE SER UTILIZADO PARA:



ENVIAR MENSAGEM DE TEXTO



ENVIAR FOTOS E VÍDEOS



ENVIAR DOCUMENTOS EM PDF



FAZER LIGAÇÕES



FAZER CHAMADAS DE VÍDEO

CONHEÇA COMO O WHATSAPP PODE AJUDAR A SUA EMPRESA A VENDER MAIS!

## É POSSÍVEL FAZER USO DESTE APLICATIVO COMO ESTRATÉGIA DE VENDAS?

Sim.

O potencial de mercado para vendas através desse aplicativo é enorme e, muitas empresas já perceberam isso e estão utilizando para melhorar o relacionamento com o cliente e alavancar o negócio.

## PARA NÃO PERDER A OPORTUNIDADE E FAZER USO CORRETO DO WHATSAPP, SELECIONAMOS ALGUMAS DICAS IMPORTANTES:

1.



Utilize o celular corporativo para as interações que serão realizadas por WhatsApp com seus clientes.

2.



Cuidado com a qualidade das informações que serão encaminhadas. A linguagem deve ser adequada ao público para o qual se destina o conteúdo. Outro cuidado é com a qualidade das imagens e com a redação.

3.



Utilize listas de transmissão e não grupos. O WhatsApp permite que sejam criadas listas com número superior a 200 contatos. Para criar uma lista de transmissão é importante ter os contatos salvos no celular corporativo e que seus clientes tenham o contato da empresa salvo em seu celular.

4.



Faça uso de conteúdos para melhorar a interação com o seu público. Os conteúdos devem ser curtos e com uma frequência condizente com a necessidade de contato. Algumas atividades podem gerar apenas uma interação por semana, por exemplo.

5.



Aproveite para divulgar outros canais de comunicação existentes no seu negócio como blog, Instagram, Facebook, site, dentre outros.

6.



O cliente deve sentir-se confortável para comunicar, a qualquer tempo, que não deseja mais receber as informações encaminhadas.

7.



O cuidado com os horários para envio de mensagens, também deve ser observado. Dê preferência aos horários com maior acesso nas redes sociais, o grande fluxo é aos domingos das 13h às 18h, porém, redes como o Facebook e Instagram, por exemplo, tem um grande volume de acessos nos dias de semana no período da tarde. Assim você pode ter mais sucesso na visualização e conversão para a venda.

8.



Esteja sempre preparado para responder as dúvidas. Se possível disponibilize um colaborador para fazer esta interação e crie um banco de respostas padronizadas com as principais dúvidas e informações.

9.



Verifique os resultados alcançados com periodicidade, esta é uma condição importante para analisar a continuidade ou mudança na estratégia do uso do WhatsApp. Para isso devem ser selecionados alguns indicadores importantes para a empresa como conversão em vendas, aumento no acesso aos demais canais de comunicação da empresa, satisfação do cliente, dentre outros.

## E AGORA?

Pronto para iniciar o uso do WhatsApp para ampliar as vendas? Estude o comportamento do seu cliente, trace sua estratégia e comece a fazer uso do WhatsApp.

Como o SEBRAE pode te ajudar? Entre em contato conosco!

www.ba.sebrae.com.br 0800 570 0800



SebraeBahia

**SEBRAE**

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia