



**CURSO: ANATOMIA DE REDES SOCIALES**

# **WHATSAPP BUSINESS HERRAMIENTA PARA POTENCIAR TU NEGOCIO**



**VISIBILIZA - ORGANIZA - SEGMENTA**

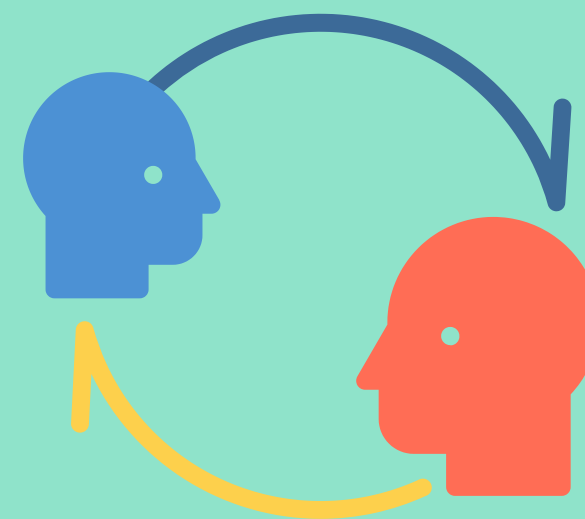




# ¿POR QUÉ USAR WHATSAPP BUSINESS PARA TU NEGOCIO?

- Te ayuda a comunicarte mejor con tus clientes.
- Da visibilidad a tus productos. Puedes crear catálogos de los distintos productos o servicios que ofreces.
- Puedes responder preguntas de manera oportuna y personalizada.
- Puedes automatizar tus respuestas.
- **Puedes conocer mejor a tus clientes a través de las etiquetas.**

COMUNICACIÓN  
MÁS FLUIDA



# SECCIONES DEL WHATSAPP BUSINESS

- Nombre de la empresa. importante agregar el logo.
- Descripción de la empresa.
- Horario comercial.
- Si tienes una tienda física. Es importante que indiques la dirección.
- Si cuentas con una web, landing, también es recomendable incluirlo.
- Catalogo. Este puede ser un catalogo propio de WhatsApp business o puede estar linkeado a tu tienda de Facebook.
- Categoría de la empresa/emprendimiento.

## PERFIL



**COMPLETAR CADA SECCIÓN ES IMPORTANTE**



# FUNCIONES DEL WHATSAPP

- Ayuda a organizar las conversaciones con tus clientes en categorías útiles, como "Nuevos clientes" o "Pedidos pendientes".
- Te ayuda a conocer mejor a tu cliente. Por ejemplo: puedes poner etiquetas de su perfil de compra o frecuencia. Eso te ayuda a saber por ejemplo: que tipo de molido compra, que origen o producto adquiere más, etc. Te ayuda a anticiparte y poder iniciar una nueva conversación, en los momentos oportunos.
- Te ayuda a manejar de manera indirecta tu stock o conocer que producto sale más.

## ETIQUETAS

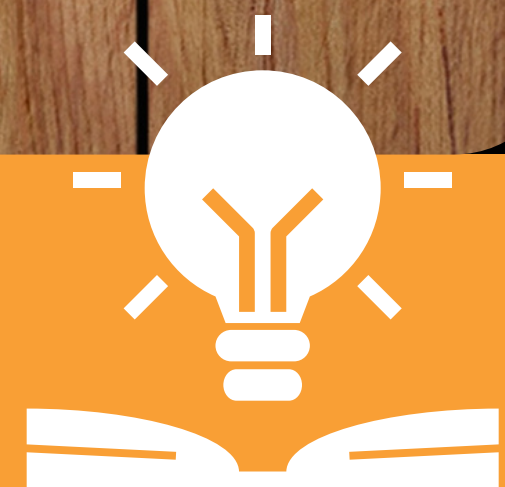
#NUEVOCLIENTE

#CLIENTEVIP

#AREQUIPA

#MOLIDESPRESSO

ORGANIZA MEJOR TUS CONVERSACIONES



# FUNCIONES DEL WHATSAPP

- La herramienta actúa como una tienda donde las marcas pueden mostrar y compartir todo lo que venden.
- Tus clientes o clientes potenciales en esa sección pueden descubrir fácilmente algo que les gustaría comprar.
- Ahora se puede vincular tu cuenta de Whatsapp business con la tienda de facebook. Esto te ayuda a tener todas tus tiendas vinculadas y mostrando lo mismo.
- Ahorras tiempo, no tienes que enviar fotos o descripciones de los productos. Simplemente compartes el link del producto específico.
- No tienes que mandar al cliente fuera del entorno de Whatsapp. lo mantienes conectado y cierras la venta ahí mismo.

## CATÁLOGO



**VISIBILIZA TUS PRODUCTOS O SERVICIOS**



# FUNCIONES DEL WHATSAPP

- Estos tipos de mensajes te ayudan a interactuar de manera rápida con tus clientes. Por ejemplo puedes crear un mensaje de bienvenida, o un mensaje de ausencia.
- Ayuda a mantener o hacer saber al cliente que pronto recibirá una respuesta tuya y que su consulta ha sido recibida satisfactoriamente.
- Nunca dejes una pregunta sin contestar, por obvia que sea.

# MENSAJES AUTOMÁTICOS



**USA LOS MENSAJES DE MANERA OPORTUNA**



# FUNCIONES DEL WHATSAPP

- Te ayuda a optimizar tu tiempo, al manejar respuestas recurrentes. Por ejemplo: precios de los productos, tipo de tamaños de bolsas que ofreces, tienen tienda física, etc.
- Con las respuestas rápidas, puedes guardar y volver a usar los mensajes que envías con frecuencia para responder fácil y rápidamente a las preguntas más comunes.
- Con las respuestas rápidas, puedes crear atajos en el teclado para los mensajes que les envías a tus clientes con más frecuencia,
- Recuerda completar cada sección del perfil de empresa para generar respuestas predeterminadas que puedes usar para informarles a los clientes tu dirección, horario y mucho más.

## RESPUESTAS RÁPIDAS



**OPTIMIZA TU TIEMPO**



# FUNCIONES DEL WHATSAPP

- Te ayuda a enviar mensajes a varias personas/clientes a la vez.
- Es ideal para segmentar tus comunicaciones y/o promociones. Por ejemplo puedes tener una lista de distribución con solo tus clientes VIP y ofrecerles promociones puntuales.
- Usa las listas de difusión también para enviar y/o compartir contenido de valor.

**CONSEJO: USA LAS LISTAS DE DISTRIBUCIÓN CON PROMOCIONES DE MANERA OPORTUNA, NO ABUSES CON INFORMACIÓN DE VENTAS**

# SEGMENTA TUS PROMOCIONES

## LISTAS DE DIFUSIÓN





# TIPS FINALES

- Mantén siempre una conversación personalizada con tus clientes.
- Mantén actualizado tu perfil.
- Usa el whatsApp como una herramienta para pedir feedbacks, recomendaciones o mejoras. Si puedes por ejemplo elabora pequeñas encuestas y envíalas a tu clientes.
- Haz que tus clientes se involucren con tu marca. Por ejemplo si vas a lanzar un nuevo producto o servicio, pregúntale por whatsApp. haz que se sienta como un colaborador.
- Siempre inicia tus conversaciones, con buenos días, buenas tardes, cómo estas?, etc. Un trato amable, empático hace la diferencia.
- Envía cada vez que puedas tips/contenido útil.



**HAZ DE TUS CLIENTE, UN COLABORADOR**





# DATOS DE CONTACTO

- **Nombre**  
Giannina Solari
- **Número telefónico**  
965726642
- **EMAIL:**  
gianni\_1908@outlook.com
- **Sitio web**  
<https://cafe3puntocero.com/>



@Cafes3.0



@cafe.3.0

