

NÃO DEIXE SEU CLIENTE SEM OPÇÃO NESSE MOMENTO



Como vender pelo whatsapp???

O whatsapp é o aplicativo para smartphones mais utilizado pelos brasileiros, com 68% de preferência. Vale para bater papo, se divertir, mas também realizar vendas.

1. Utilize o WhatsApp Business

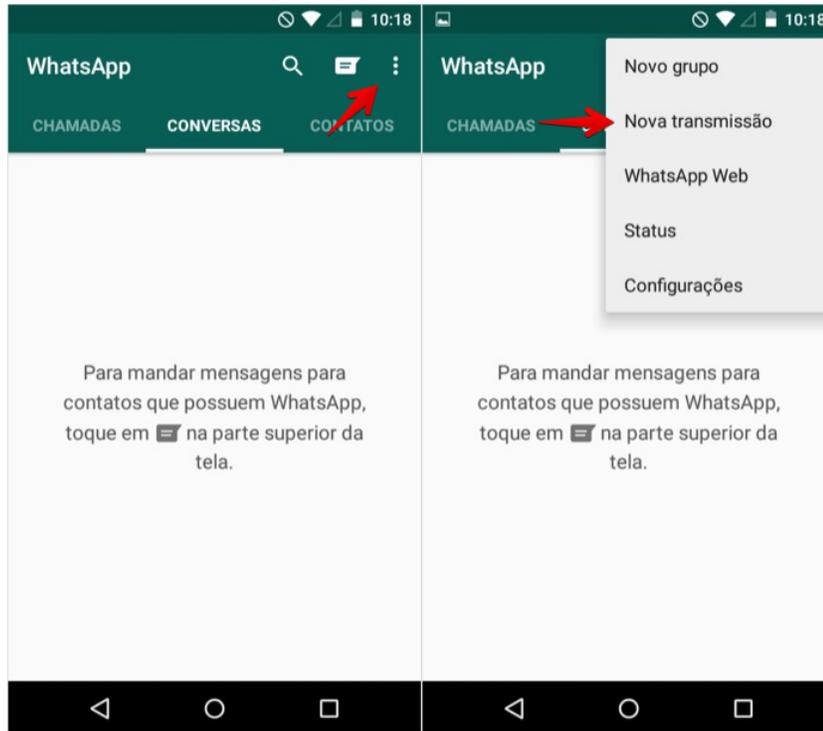
É uma versão do app voltada a empresas possui uma série de funcionalidades bacanas para você vender mais, Isso exige a sua atenção quanto ao preenchimento do perfil, já que ele funciona como um cartão de visitas. Além disso, você conta com uma interface diferente, incluindo sugestões de mensagens automáticas como resposta, algo como “Olá! Como posso ajudar?”.

2. Utilizar listas de transmissão ou grupos

Criar um grupo no whatsapp é algo que só interessaria a você, não aos clientes, a estratégia é limitar o grupo para só administrador (admin) estar postando.

O whatsapp permite que você crie listas de transmissão para enviar a mesma mensagem para até 256 contatos. Isso é muito legal porque você consegue a atenção do seu cliente que vai acabar vendo sua mensagem de uma forma ou de outra.

É importante usar do bom senso para enviar as mensagens na lista de transmissão. Ofereça conteúdo ao cliente Se você vende roupas, por exemplo, pode apresentar aos seus contatos dicas rápidas para dobrar e guardar sem amassar. Faça isso tanto no formato de texto quanto vídeo e veja como ajuda no engajamento dos clientes e as vendas ocorrerão naturalmente.

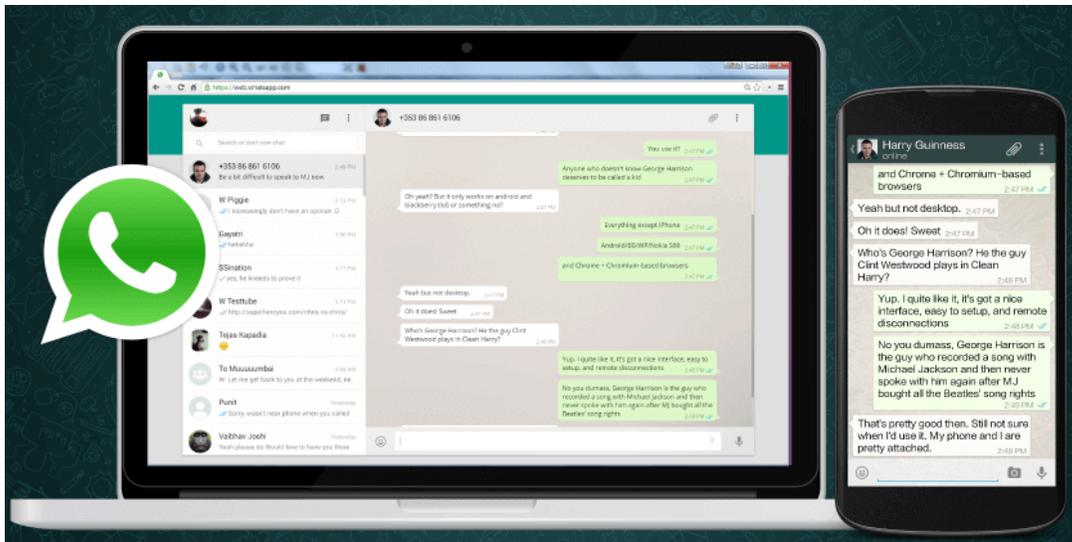


3. Crie um cronograma de mensagens

Como qualquer negócio, ao vender pelo whatsapp, você terá potenciais clientes nos mais variados estágios. Haverá aqueles que sequer conheciam a sua empresa até pouco tempo, outros que ouviram o seu nome como indicação de amigos e que estão prontos para também comprar. E também consumidores fiéis, que mantêm contato frequente com você e estão sempre prontos para uma nova compra. Cada um desses estágios corresponde a uma etapa do funil de vendas do seu negócio. É preciso respeitar as suas particularidades e, principalmente, o momento da relação com o seu negócio. Então de forma bastante prática, tenha um cronograma de mensagens. Deve ser um instrumento que prevê quando e como abordar o cliente conforme ele ingressa e avança pelo seu funil. Acertar nesse aspecto aumenta muito a chance de ajudar o cliente a passar ao próximo nível, ficando mais perto da compra.

4. Utilize o WhatsApp Web

Esse processo é relativamente simples: Com seu celular, você lerá o QR Code que o site <https://web.whatsapp.com/> oferecerá para você e desta forma já conseguirá acessar a sua tela do aplicativo no seu notebook ou computador de mesa. Isso pode facilitar bastante a administração das suas listas de transmissões e grupos.



5. Construa sua audiência via Instagram e Facebook

Faça publicações nas redes sociais que capturem o contato do cliente e que façam com que eles gravem o seu número no celular para que você possa trabalhar em listas. Um exemplo, é a seguinte publicação "Entre em contato conosco no WhatsApp 82 XXXX-XXXX e envie o código #promo para ganhar 20% de desconto na nossa loja."

6. Crie uma campanha de vendas

Faça uma série de mensagens persuasivas para vender o seu produto/serviço para os seus clientes. Muita gente imagina que as vendas pelo WhatsApp são individuais, onde você convence o cliente individualmente sobre o seu negócio, o que não é verdade. Através de listas você pode alimentá-los com uma série de mensagens e até lançar uma carta de vendas sobre o seu negócio.

7 . Use e abuse dos gatilhos mentais

Gatilhos mentais são técnicas de persuasão que se relacionam com aspectos instintivos, emocionais e sociais presentes em todos os seres humanos. Quem aqui nunca comprou alguma peça de roupa e depois teve a conclusão que na verdade nem estava precisando dela? Através dos gatilhos, você é capaz de engajar as pessoas no seu negócio e fechar vendas matando as objeções dos clientes.

a) Gatilho da Escassez e da Urgência

Gatilho da Escassez e da Urgência Exemplo: “Últimas unidades”, “corram que é só até o próximo final de semana”, “É agora ou nunca”.As pessoas tendem a comprar, pois elas não querem deixar de ter uma condição que é limitada e finita e deixar que outras pessoas comprem no lugar delas.

b) Gatilho da Prova Social

Nesse caso você pode mostrar o número de seguidores que você possui, as pessoas usando o seu produto, depoimentos e avaliações de clientes. Isso chama-se prova social, onde o cliente é convencido que o seu produto realmente é bom, através da prova de sua audiência.

c) Gatilho da Garantia SEMPRE

Ofereça garantia sobre os seus produtos e serviços. Já viram os vendedores de TV como oferecem os produtos “Satisfação garantida ou seu dinheiro de volta.” , esse é um gatilho mental muito poderoso.

d) Gatilho da Novidade

Esse é muito utilizado nas vendas da Apple, por exemplo. Criar listas divulgando lançamentos, novos produtos/serviços, novas instalações, etc. Isso na cabeça do cliente funciona como se ele tivesse saindo na frente dos demais.

e) Gatilho da Autoridade Já viram aquela propaganda “Quem usa Tigre é autoridade no assunto”? Esse é um gatilho bastante usado para que você se posicione como autoridade do seu segmento, as pessoas tendem a associarem as marcas com a autoridade que elas propõem no seu mercado. Atue como uma autoridade do nicho em que você está inserido.

8. Aproveite o status do WhatsApp

Você pode aproveitar o espaço para publicar algo que chame a atenção da sua rede. Assim, todo aquele que tiver o seu número na agenda poderá ver sua mensagem. Vale, por exemplo, para divulgar uma promoção ou anunciar novos produtos à venda.

9. Crie um número direto do seu WhatsApp e divulgue em seu site e redes sociais

Divulgue para o maior número de pessoas possível. Uma forma prática de fazer isso é gerando um link que, ao ser clicado, remete o usuário para a página na qual adiciona o seu contato é só espalhar agora! E cá entre nós: aproveitar as redes sociais para isso é tarefa obrigatória.

Gerar link de whatsapp

<https://www.convertte.com.br/gerador-link-whatsapp/>

Fonte:

<https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/al/artigos>

<https://klickpages.com.br/blog/vendas>

<https://neilpatel.com/br/blog/como-vender-pelo-whatsapp/>

<https://bloggeek.com.br/whatsapp-para-vendas>

