GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

WhatsApp como canal de ventas para poder realizar y pagar pedidos

Actualidad Empresarial | 09/11/2021 | 00:00

WhatsApp se ha convertido en una de las aplicaciones de mensajería directa más popular del mundo y que más usuarios activos tiene. Por esta razón, la red social se convierte en una poderosa herramienta de negocios capaz de ayudar a las empresas a mejorar su rentabilidad frente a los competidores.

Con el objetivo de aumentar y potenciar las conversiones de las compañías utilizando WhatsApp como canal de ventas nace Tuibot. Se trata de un servicio que permite crear una tienda en WhatsApp para recibir los pedidos y gestionar la relación con los clientes de forma rápida y segura.

El funcionamiento de Tuibot para empresas

Una buena manera para atraer a los clientes es tener presencia efectiva en los principales canales de venta directa. WhatsApp empresas es una herramienta rentable que ha marcado un antes y un después en el marketing e-commerce y en la atención al cliente.

El alcance que ha tenido esta red social en todo el mundo es lo que ha hecho que empresas como Tuibot se dediquen a sacar el máximo provecho de esta aplicación para convertir a los usuarios en clientes potenciales.

Su servicio consiste en la creación de tiendas en línea en WhatsApp para negocios locales o empresas que quieren mejorar sus ventas en internet. A diferencia del servicio de WhatsApp Business, los clientes suscritos en Tuibot tienen una plataforma de pago segura, flexible y disponible las 24 horas del día.

Además de facilitar el proceso de compras, la plataforma de Tuibot permite la integración y personalización de bots virtuales que ayudan a las empresas a realizar una mejor gestión de su servicio de atención al cliente. También cuenta con un software de comunicaciones automatizadas que le notifica al usuario cuando su pedido ha sido completado con éxito y el estado de entrega o recogida del producto.

Crear tiendas online en WhatsApp sin comisiones con Tuibot

Para suscribirse al servicio, los comercios deberán seleccionar un plan de servicio de pago mensual, semestral y anual, dependiendo de sus necesidades y presupuesto y tener acceso a todas las ventajas y funcionalidades del servicio. Tuibot no cobra comisiones por ventas, de esta manera, sus clientes podrán administrar y recibir la totalidad completa de sus ganancias.

En Tuibot, los clientes no necesitarán tener dominio ni alojamiento porque el equipo de expertos de la compañía se encargan del desarrollo e implementación de las tecnologías en tiempo récord. En función del tamaño del proyecto, es posible obtener una tienda funcional en WhatsApp en 48 horas. Además, Tuibot ofrece un servicio de soporte técnico y actualizaciones sin coste adicional. Por ello, se convierte en una propuesta atractiva para empresas y tiendas locales que quieren aumentar sus ventas en internet sin tener que invertir grandes cantidades de dinero.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/159815-whatsapp-como-canal-de-ventas-para-poder-realizar-y-pagar-pedidos.htm