GIRONA NOTICIES.COM + Periodisme

Cómo vender con WhatsApp generando enlaces en ManyContacts

Actualidad Empresarial | 25/08/2022 | 00:00

Lo que empezó como una aplicación de mensajería instantánea ha ido evolucionando hasta llegar al punto de haberse convertido en una de las mejores herramientas para el marketing conversacional.

Efectivamente, se viene a referir a WhatsApp y en este artículo se va a mostrar cómo es vender por WhatsApp y a dar unos consejos para potenciar su uso, de la mano de ManyContacts, herramienta de WhatsApp multiusuario para empresas, que ayudará a mejorar la experiencia de uso del cliente y la imagen de una empresa.

Con esta plataforma se podrán centralizar todas las conversaciones de WhatsApp de una empresa para ofrecer a los clientes una experiencia única.

Principales beneficios de vender por WhatsApp a través de ManyContacts

Es una herramienta multiusuario. Los miembros de un equipo, o los distintos departamentos, pueden pasarse la conversación entre ellos durante todo el ciclo de vida del cliente (venta, posventa, facturación, soporte técnico, etc.) para que siempre sea atendido por la persona correcta.

Permite trabajar en equipo. Los empleados pueden dejarse notas internas dentro de la propia conversación para colaborar y dar una atención excelente.

Permite tener todo organizado y a mano. Se pueden asignar etiquetas a los contactos, y crear distintos equipos como método de organización. Además, todas las conversaciones quedan registradas, es decir, nunca se perderá una oportunidad de venta, seguimiento, incidencia…

Trabaja por la persona. Se pueden establecer recordatorios en las conversaciones y ManyContacts avisará. También se pueden guardar las respuestas más frecuentes y tantas plantillas como se quiera para dar una atención mucho más rápida.

Crea mensajes de bienvenida y de ausencia. Una vez el cliente escriba, recibirá automáticamente un mensaje de bienvenida. Si escribe en una hora fuera del horario laboral, recibirá un mensaje de ausencia.

¿Cómo vender por WhatsApp? 3 sencillos pasos

Bien, una vez se conocen los beneficios que tiene vender a través de WhatsApp, se deben tener en cuenta una serie de consejos para potenciar su uso.

Crear una cuenta con un número independiente para la empresa

Básicamente, lo que se pretende con esto es poder separar las conversaciones del número personal de las otras que se tengan con el WhatsApp de empresa.

Parece muy obvio, pero así se evitan mezclar las conversaciones y poder compartir el contenido comercial con los clientes correctos

Enviar ofertas de productos de valor que puedan interesar a los clientes

La intención no es spamear todo el rato al cliente y tratar de venderle cualquier producto. Más bien, lo que hay que hacer es escuchar al cliente e identificar la necesidad que tiene para poder aconsejarle el producto idóneo para solucionar su problema

Conseguir nuevos clientes

Cualquier persona que haya trabajado en ventas sabe que no es tan fácil como suena el conseguir nuevos clientes. Para ello, poder generar enlaces y poner el widget de WhatsApp en una página web es muy beneficioso, ya que disponer del widget de WhatsApp en la web incrementa la captación de leads y recibir más chats de potenciales clientes. Asimismo, es una forma de contacto más rápida entre trabajador-consumidor. Ambos, el generador de enlaces y el widget, se pueden conseguir en la página web de ManyContacts.

Conclusión

Aquellas personas que estén interesados en que su empresa de un salto enorme y tenga un producto novedoso y muy beneficioso tanto para ellos como para sus clientes, deben pasarse a WhatsApp. Los beneficios están presentes desde el primer día.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/182764-como-vender-con-whatsapp-generando-enlaces-en-manycontacts.htm