Strategia Whatsapp CRM  
  
Una delle cose più importanti è usare il giusto tono di voce con i clienti su Whatsapp, tendenzialmente informale ed amichevole.  
  
Per attirare i prospect tramite Whatsapp, dobbiamo offrire un senso di esclusività, ovvero dobbiamo far sentire i prospect come se potessero ottenere opportunità/prodotti/servizi esclusivi tramite Whatsapp.   
Un esempio pratico che posso fare è quello di un ristorante che frequento, ha una nicchia particolare di clienti perché offre autentico street food Giapponese, quindi i proprietari hanno creato una lista broadcast con i clienti abituali per offrirci menù “edizione limitata”.  
  
Anche la creazione di sondaggi interattivi può essere una buona idea, in quanto crea engagement.  
  
Utilizzare le storie o stati per condividere sconti e coupon è un’ottima idea, anche per non appesantire le chat private e non infastidire i clienti.  
  
Implementare risposte automatiche per fornire informazioni di base o guidare i prospect attraverso le prime fasi del processo sarebbe ideale.  
  
Chiedere ai prospect cosa vorrebbero ricevere tramite WhatsApp e adattarsi alle loro preferenze.  
  
Contenuti per aumentare il CTLV:  
Broadcast: "Vogliamo sentire la tua opinione! Condividi il tuo feedback su WhatsApp e ricevi uno sconto speciale sul tuo prossimo acquisto."  
  
Stato: "Sei invitato al nostro evento esclusivo! Rispondi con 'Sì' su WhatsApp per confermare la tua partecipazione e ricevere dettagli speciali."  
  
Stato: "Vuoi massimizzare il valore dei nostri prodotti? Guarda i nostri consigli personalizzati su WhatsApp per ottenere il massimo dai tuoi acquisti."  
  
Broadcast: "Le tue recensioni ci rendono felici! Scrivici su WhatsApp con lo screenshot di una recensione positiva o una condivisione sui social media per ricevere un regalo speciale."