# Como Vender Pelo WhatsApp: 20 Dicas Para Aumentar Sua Conversão

Não sabe como vender pelo WhatsApp? Pois está na hora de aprender.

Que ele se tornou rapidamente o aplicativo mais baixado do mundo talvez não seja nenhuma novidade para você.

Mas sabia que, exatamente por atrair um número cada vez maior de usuários, o app pode se transformar em uma poderosa máquina de vendas?

Algumas empresas já se atentaram às oportunidades de negócios que podem ser impulsionadas com o aplicativo de mensagens instantâneas.

Outras, ainda têm dúvidas sobre qual abordagem de venda usar ou como vender mais pelo WhatsApp.

E você, já imaginou que os seus concorrentes podem estar lá, conseguindo aumentar as vendas e melhorar o engajamento com o cliente?

Então, não perca tempo.

Para descobrir como vender pelo WhatsApp confira as 20 dicas deste artigo!

Vamos a elas?

## 20 dicas de como vender pelo WhatsApp todos os dias

Como você vai ver a seguir, usar o WhatsApp para os negócios não é só uma forma de aumentar as vendas e engajar com o público.

É também uma ferramenta para atrair novos clientes.

Funciona até mesmo caso queira abrir uma empresa e esteja em dúvida se a ideia é mesmo válida ou não.

Afinal, o app facilita os contatos e até mesmo o estudo de mercado.

Mas como tudo requer a escolha da estratégia certa, veja algumas dicas que vão ajudar você a aprender como vender pelo WhatsApp todos os dias:

### 1. Utilize listas de transmissão e não grupos

Com o uso de listas de transmissão, é possível mandar uma única mensagem para até 256 contatos diferentes.

Em termos de interação, dá a sensação de conversa de um para um e não aquele incômodo que são correntes de grupos de WhatsApp.

Contudo, é importante ter bom senso para não forçar a barra nas listas de transmissão.

Lembre-se de que as vendas precisam acontecer naturalmente e sem que você empurre produtos pelo app.

Dica extra: crie mais de uma lista de transmissão de acordo com o seu funil de vendas.

### 2. Ofereça conteúdo relevante

Com a lista de transmissão criada, uma boa dica é oferecer conteúdo de valor aos prospects e clientes para estreitar o relacionamento.

Seja ele áudio, texto, vídeo ou até mesmo um resumo dos últimos posts do seu blog.

Conteúdo relevante é aquele que gera interesse no público.

Assim sendo, procure oferecer sempre o que ele quer receber. E não deixe de pedir feedbacks, de tempos em tempos, para entender o que pode ser melhorado.

As coisas não saíram como planejado e o cliente pediu para sair da lista? Então, se certifique de removê-lo corretamente e o avise.

### 3. Utilize o WhatsApp Web

Também dá para usar o WhatsApp no computador.

Basta ler o QR Code do site do WhatsApp Web com o próprio app do celular e pronto: terá acesso à tela da versão web.

Ao usar o WhatsApp Web, fica bem mais fácil gerenciar suas listas de transmissões.

### 4. Dê o número da sua empresa para que adicionem

Quebrando a cabeça para conseguir contato com os clientes e aprender como vender pelo WhatsApp?

Experimente passar seu contato para ver o que acontece, seja em um cartão de visitas ou escrito à mão em um papel.

Só não se esqueça de pedir para que enviem um “oi”.

A partir do momento que o cliente tem a opção de adicionar seu número ou não, a decisão fica nas mãos dele.

Com isso, sente mais confiança para interagir com o seu negócio – o que reduz a taxa de insatisfação e também os bloqueios.

### 5. Peça autorização para adicionar o usuário

Ao pedir autorização para adicionar um usuário no WhatsApp você, automaticamente, estará pulando uma etapa da aquisição.

Portanto, use de sua gentileza para perguntar a ele se pode adicioná-lo aos seus contatos no app.

Quanto mais interessante puder se mostrar, maiores são as chances de receber um “sim”.

### 6. Utilize o WhatsApp para dar suporte ao cliente

Muitos clientes preferem enviar mensagem do que ficar esperando muito tempo para serem atendidos pelo telefone.

Então, aproveite as vantagens de recursos como mensagens de voz e envio de documentos para oferecer todo o suporte que eles precisam.

E, claro, responder suas dúvidas, resolver seus problemas e demonstrar agilidade, empatia e profissionalismo.

### 7. Organize seus clientes

Para evitar que você perca um cliente que não lembra o nome ou o histórico em meio a tantos outros, renomeie os contatos de acordo com o estágio de relacionamento.

Assim, qualquer confusão é reduzida e você pode até mesmo agrupar clientes para os quais vende com mais frequência.

Quanto mais puder facilitar seu trabalho e evitar deixar cliente esperando resposta, melhor.

### 8. Crie um cronograma de mensagens

Como vender pelo WhatsApp envolve a lida com uma lista enorme de clientes, é natural que o seu negócio terá contatos em diferentes estágios.

Alguns deles acabaram de descobrir a sua empresa, outros ouviram falar dela por indicação.

Isso sem esquecer, é claro, dos clientes fiéis que estão sempre inclinados a uma nova compra.

Considerando que cada prospect se encaixa em uma etapa do funil de vendas, a abordagem deve ser personalizada.

Ou seja, você não pode enviar exatamente a mesma mensagem para todos os seus contatos.

Por isso, ter um cronograma de mensagens ajuda a entender em qual momento devem se relacionar com seu negócio.

Pense em um documento para prever quando e como abordar cada um deles, conforme o modo com o qual avança pelo funil.

### 9. Construa sua audiência via Instagram e Facebook

Seu público costuma usar redes sociais, como o Facebook e o Instagram? Provavelmente sim, não é mesmo?

Então, por que não usar essas poderosas plataformas para conquistar resultados ainda melhores?

Insira em seu perfil o número de contato para vendas pelo WhatsApp e também nos posts.

Isso contribui para que mais e mais pessoas percebam que seu negócio está disponível por lá.

### 10. Capture o número de WhatsApp com recompensa digital

Para fazer a lista de potenciais clientes crescer, use da recompensa digital, ou isca digital, como estratégia.

Só para refrescar sua memória: você lembra o que é recompensa digital? Se não, eu te explico.

É quando uma empresa oferece algo em troca do contato e do começo de relacionamento do cliente com o negócio.

Basta criar um material rico que gere interesse, como um ebook, por exemplo.

A partir daí, sua tarefa é condicionar o download ao registro do celular do usuário.

Caso realmente seja atraente para o público, ele vai aceitar a sua oferta.

Com isso, vai deixar o número de contato em seu formulário e, assim, se transformar em um lead, se movendo em seu funil de vendas.

Potenciais clientes precisam ser nutridos com informações relevantes para que continuem avançando cada vez mais rumo à tão desejada decisão de compra.

### 11. Crie uma campanha de vendas para o WhatsApp

Quando se fala em campanha, muita gente se assusta, por acreditar que se trata de algo extenso, completo, cheio de detalhes.

Mas calma lá: pode ser uma carta de vendas em versão resumida.

A partir do momento em que acertar na mensagem, usar uma linguagem persuasiva e repassá-la aos contatos, as chances de vendas são muito maiores.

Não se esqueça de exaltar os diferenciais do seu negócio e mostrar para o cliente por que é a melhor opção para atender à necessidade dele.

### 12. Use gatilhos mentais para aumentar as conversões

Gatilhos mentais: grave essa estratégia.

Tratam-se de técnicas de convencimento do usuário. Isto é, de incentivá-lo à tomada de decisão.

Um exemplo? O gatilho mental de urgência que induz o cliente a fazer uma conversão imediata para não perder a oportunidade de compra.

Outro? O gatilho mental de escassez que estimula o cliente a comprar antes que o produto ou serviço acabe.

Aprender a mexer com as emoções do cliente é tão importante quanto aprender como vender pelo WhatsApp.

Para avançar ainda mais, estude também sobre neuromarketing lendo este artigo:

* Neuromarketing: Saiba Como O Cliente Pensa e Use Isso a Seu Favor.

### 13. Aproveite o status do WhatsApp para compartilhar informações importantes

Já viu um recurso chamado Stories, a partir do qual os usuários de redes sociais como Facebook e Instagram podem fazer publicações que se autodestroem em 24 horas?

O WhatsApp tem uma funcionalidade muito semelhante com essa e se chama Status.

Pode ser um espaço interessante para publicar informações de destaque para a sua rede de contatos.

No entanto, é preciso lembrar que essa publicação só ficará disponível por apenas 24 horas.

Pode ser uma boa ideia para divulgar uma promoção, por exemplo.

### 14. Use um número profissional para demonstrar profissionalismo

Se chegou até aqui neste artigo sobre como vender pelo WhatsApp, já imagino que tenha um app para tratar apenas do seu negócio.

Estou certo?

Se não, aqui vai uma dica bem direta e reta: evita usar seu número pessoal para vender pelo WhatsApp.

Ter um número apenas para a sua empresa é muito mais profissional.

Fica melhor até mesmo para separar a vida pessoal da profissional.

Você pode determinar em quais horários está disponível para atendimento online pelo app e informar que o número serve para vender pelo WhatsApp e não para receber chamadas.

### 15. Treine a sua equipe sobre como vender pelo WhatsApp

Para garantir que toda a sua equipe está por dentro de como vender pelo WhatsApp, invista em um treinamento com profissionais de marketing digital e vendas.

Assim, todos os colaboradores estarão aptos para atender os clientes pelo app, tirar suas dúvidas e gerar vendas.

Todo mundo fica na mesma página e as reclamações de clientes mal atendidos via aplicativo caem bastante, pode apostar.

### 16. Leve seu novo canal de vendas para mais pessoas

Você deve aproveitar as oportunidades abertas, o que exige conhecer quais são elas.

Ao divulgar o WhatsApp em anúncios do Google Ads, por e-mail marketing e na meta descrição e title de seu site, o alcance do canal de vendas fica muito maior.

Mais pessoas passam a ver que o seu negócio também se encontra no app, o que encurta ainda mais a distância entre empresa e prospect ou empresa e cliente.

### 17. Em seu site, troque a divulgação do telefone pelo WhatsApp

Embora muitas empresas ainda insistam em divulgar em seus sites o número de telefone tradicional, o chamado fixo, tem muita gente que nem o utiliza mais.

Afinal, o Brasil tem mais de 230 milhões de smartphones em uso. Tem mais gente com um celular na mão do que o total de habitantes no país.

E são usuários ativos, que adoram apps.

Portanto, procure dar preferência à divulgação do WhatsApp da sua empresa.

### 18. Vai enviar áudio para se aproximar do cliente? Seja breve!

Quem gosta de áudio de mais de um minuto são apenas os nossos amigos e familiares mais próximos. Aliás, por vezes, nem eles gostam (mas não contam para você).

Em se tratando de clientes, procure ser o mais breve e objetivo possível.

Isso não facilita só a vida dele como também a sua.

### 19. Invista em um bom equipamento e em um colaborador para o atendimento

Quer saber como vender pelo WhatsApp, mas tem um celular mediano, no qual o WhatsApp trava de uma hora para a outra?

Não faça isso: pode ser um tiro no pé em questões de atendimento ao cliente.

Para se precaver de falhas e travas de sistemas, invista em um aparelho melhor e mais novo. Assim, o atendimento e as vendas ganham velocidade.

Para completar a experiência do usuário, dedique um colaborador para cuidar desse canal de venda.

Isso evita que clientes fiquem no vácuo, sem resposta e acabam desistindo de comprar da sua empresa.

### 20. Evite spam

Spam não se limita apenas a e-mails – eles também podem acontecer pelo WhatsApp.

Agora que você já sabe tudo o que precisa sobre como vender pelo WhatsApp só precisa ter cuidado para não enviar spam. Ou seja, comunicações e propagandas indevidas.

Só use o app para se comunicar com sua base de leads.

Resista à tentação de enviar mensagens de bom dia, boa noite, com ou sem imagens fofas, gifs de bichinhos fofos e outras comunicações que nada tem a ver com sua proposta de negócio.

## **Conclusão**

Reparou como dicas sobre como vender pelo WhatsApp não faltam?

Além dessas 20 que acabamos de ver, existem ainda várias outras dela. O que resta mesmo é você escolher as práticas mais adequadas para o seu momento atual.

Quando usado com atenção, cautela e eficácia, o WhatsApp pode se tornar um grande aliado para o seu negócio.

Quer usar esse simples aplicativo para alcançar mais pessoas, engajar sua marca com elas e convertê-las com mais praticidade? Então, tenha certeza de que está no caminho certo!

Quanto mais estudar seu público e se aprofundar sobre suas preferências e necessidades, melhor poderá direcionar suas vendas pelo app

E quanto mais bem for realizado esse trabalho, mais lucros o seu negócio poderá ter.