

TRANSFORMANDO SEU WHATSAPP EM UMA MAQUINA DE VENDAS

 MÉTODO
DNA DIGITAL

Módulo 7- Check-list de Aplicação

Uma das ferramentas mais utilizadas pelos afiliados para realizar as vendas pois através dele é possível se organizar de várias formas para facilitar o dia a dia em várias funções como remarketing, scripts e muito mais

Primeiras configurações WhatsApp Bussiness:

Nome

Foto bem profissional ou seu avatar ou a logomarca

Telefone

Descrição (Nicho de atuação)

Horário- O lead precisa saber seu horário disponível para atendê-lo

Endereço – interessante para empreendedoras com loja física

E-mail profissional Site – página de links Catálogo Categorias
(Ex: Vendas, educação, finanças, Marketing)

Recado: Alguma informação importante do seu nicho ou frase que você goste

Ferramentas

1. Catálogo

Se você vai abrir uma empresa de beleza com produtos diversos voltado para mulheres, por exemplo.

Em cada catálogo você vai colocar a opção de:

- *Foto do produto
- *Descrição
- *Valor
- *Link

Dessa forma, quando seu lead entrar no seu WhatsApp, ela já consegue encontrar uma espécie de site pra conhecer os produtos que você vende e seu trabalho.

2. Mensagem de saudação

Mensagem enviada de forma automática ao seu lead que está entrando em contato com você pela primeira vez. Você pode colocar informações importantes sobre seu trabalho.

*Adapte de acordo com seu nicho, mas é importante que nesta mensagem de saudação você peça para o lead salvar seu contato pois dessa forma ele irá visualizar seus status de Remarketing (módulo mais à frente).

*Você pode enviar para todos os contatos, excesso os contatos salvos ou enviar para todos.

Abaixo deixei 2 modelos de saudação para você se inspirar. Lembrando que a parte onde falo sobre demorar alguns minutos pra responder, depende da sua realidade de demanda. Coloque apenas se for necessário e realmente não conseguir responder naquele momento pra não ficar incoerente.

Exemplo 1

Oieeee! Muito Prazer, me chamo Isabelli Conti, mas pode me chamar de isa. Sou empresária e especialista em vendas online.

Ja Faturei + 150 mil reais e vou te ensinar todo o passo a passo pra você ter esses resultados incríveis também!

Dou uma atenção especial para todos que me chamam aqui, então fique tranquila(o) que você será respondida(o). Posso demorar alguns minutos, pois a demanda aqui é muito grande, mas o quanto antes eu venho para explicar tudo com bastante atenção ❤️⚠️

ATENÇÃO⚠️ Para que eu te responda SALVE O MEU CONTATO e diga o seu NOME E SOBRENOME.

Exemplo 2

Oie! Tudo bem? Prazer, me chamo Isabelli, mas me chamam de Isa!

Trabalho com venda de produtos digitais como renda complementar e em 2 meses já fiz mais de 4 mil reais usando apenas meu celular e hoje minha missão é ajudar outras mulheres a conquistarem a independência financeira também!

Dou uma atenção especial para cada um que me chama aqui, por isso fica tranquila eu vou te responder! Enquanto isso: Salve meu número para receber meu retorno. Me diga seu nome. Pronto agora é só aguardar que já já chego em você!



3. Mensagem de ausência

Totalmente opcional. As pessoas que entrarem em contato com você fora do horário de trabalho configurado, receberão uma mensagem automática de ausência.

Exemplo 1

Olá!! Nesse momento não estou disponível, mas responderei assim que possível.

Exemplo 2

Olá! Aqui é da <nome da empresa>, no momento não estamos disponíveis. Você pode retornar o contato de das.
Agradecemos seu contato, até logo!

4. Respostas rápidas

Funciona como uma pré lista de todas as perguntas e respostas frequentes utilizadas na conversa com seus leads e clientes.

Como criar uma mensagem rápida: Configurações - Ferramentas comerciais - Respostas rápidas

Após criar a mensagem você vai inserir atalhos. Eu costumo utilizar números. Ex: texto 1, 2... Ou somente 1, 2,3... Para utilizar na conversa basta digitar / e vai aparecer todas as mensagens rápidas que você salvou. Essa ferramenta facilita muito a rotina com scripts, envio de links, informações padrões que utiliza com frequência, pois fica tudo salvo e organizado.

5. Etiquetas

Utilizada para categorizar os clientes.

Configurações - Ferramentas comerciais - Etiquetas

Exemplos de etiquetas: Remarketing/ Lead/ Aluna/ Aguardando receber pra comprar/ Vai comprar dia 20/ vai comprar dia 10/ conversa não finalizada

6. Anúncio

Facebook/ link curto Utilizada para inserir seus links de venda. Quando o lead clica no link é direcionado para seu whats e ainda pode configurar uma mensagem como por exemplo:
Oi, tudo bem? Gostaria de saber mais sobre o trabalho da Isa.
Assim que clicar no link, essa mensagem aparece como sugestão pra seu cliente te enviar.

7. Status

Todos os dias você pode postar (fotos dos seus produtos, provas sociais) pois os leads que salvaram seu contato estarão todos os dias visualizando, gerando desejo e as chances dele pedir o link aumenta muito.