



¿CÓMO USAR WHATSAPP EN TU EMPRESA?

Esta guía rápida te trae consejos para implementar herramientas para recibir pedidos y tener comunicación con tus clientes usando tu teléfono o la plataforma de mensajería WhatsApp que es simple de usar y permite enviar mensajes escritos, de voz, videos y fotos.

1

PRESENTA TU NEGOCIO EN WHATSAPP



Utiliza el logo o una foto de tu negocio en tu foto de perfil del WhatsApp.

En el perfil completa con el nombre de tu negocio; y en la información tu nombre y dirección.

Pega en un lugar visible de tu negocio un rótulo que contenga tu nombre y número de WhatsApp para que tus clientes tomen una foto o guarden tu número. Si no tienes WhatsApp, pon tu número de teléfono sea este celular o convencional.



2

CREA TU RED DE CLIENTES DE WHATSAPP: IDENTIFICA QUIÉNES SON TUS CLIENTES CERCANOS Y SOLICÍTALES SUS NÚMEROS DE CELULAR Y DIRECCIONES EXACTAS.



Guarda los números y direcciones exactas de tus clientes en tu celular. Etiquétalos con un nombre en común para recordar quiénes son al momento de enviar promociones. Por ejemplo: María Cárdenas_Cliente o María Cárdenas_Veci

Envía una foto con la información de tu WhatsApp a tus clientes.

Actualiza tu base de clientes y hazla crecer consiguiendo nuevos contactos.

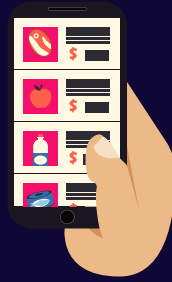


También puedes enviar un mensaje de texto con tus datos o hacer una llamada a tus clientes.

3

CREA UN CATÁLOGO DE LOS PRODUCTOS QUE MÁS SE VENDEN Y ENVÍALOS A TODOS TUS CLIENTES POR WHATSAPP.

Es importante actualizar el catálogo al menos cada mes tomando en cuenta cambios de precios o los productos disponibles.



4

CREA PROMOCIONES DE PRODUCTOS QUE SEAN ATRACTIVAS PARA CLIENTES

ENVÍALOS A TODOS TUS CLIENTES POR WHATSAPP.

Puedes ofertar productos de temporada a un precio más bajo y en paquetes.

Arma canastas con los productos más comprados por tus clientes y envíalas por WhatsApp.

Genera productos y promociones atractivos para tus clientes



5

OFRECE A TUS CLIENTES LA OPCIÓN DE HACER LOS PEDIDOS POR MENSAJE

Organiza tu horario de atención: Aprovecha el tiempo de menor afluencia de clientes para recibir los pedidos, preparar órdenes y llamar a proveedores.

Trabaja en familia y divide los roles con tus hijos/as y tu pareja. Una persona puede recibir los pedidos online y la otra armarlos.

En el caso de que trabajes sola/o, establece un cronograma para organizar los pedidos y así evitar que se acumulen y no sean atendidos adecuadamente.

6

TEN LISTO EL PEDIDO PARA QUE TUS CLIENTES LO RETIREN EN TU NEGOCIO SIN FILAS NI ESPERA.

Envía un mensaje a tus clientes que su producto está listo y recuérdales que se han seguido los protocolos sanitarios para armar el pedido, esto generará confianza en los clientes.

Puedes ofrecer varias opciones de pago. Desinfecta las bolsas donde están los productos.

