

GUIA PRÁTICO PARA VENDER PELO WHATSAPP

Siga esses passos e
consiga uma conversão
muito maior!



Eu vi o seu catálogo. Gostaria de ver
mais fotos daquele vestido

Claro! Fico feliz que tenha
gostado dele



Como funciona a entrega?

Fazemos tudo pelo Melhor Envio,
é barato e fácil

melhor
envio

vendizap

Kerlia
Souza

Type a message

VOCÊ USA O **WHATSAPP** COMO UMA FERRAMENTA ESTRATÉGICA?

De acordo com o Relatório de Transformação Digital da América Latina 2024, elaborado pela consultoria Atlantico, o Brasil registrou o maior crescimento global no e-commerce em 2024:

**um aumento de 16%
nas vendas online!**



Com a popularização do varejo digital, o processo de conversão de leads em clientes **se torna uma tarefa cada vez mais complexa**. Quanto mais opções o consumidor tiver, mais ele tende a ficar receoso para **finalizar a compra**.

Mas existe um lugar que parece caminhar na contramão desse cenário desafiador: **o WhatsApp**

Segundo dados do Chat-Commerce Report 2024, produzido pela OmniChat, a taxa de conversão média em canais de chat como o WhatsApp é de 12%. Só para se ter uma ideia, a taxa média do e-commerce é de cerca de 1,92%.

Isso significa que, ao vender pelo WhatsApp, o lojista tem várias vezes mais chances de finalizar a venda!



Esse número se explica porque, ao usar o chat para **responder o cliente em tempo real** e eliminar suas incertezas em relação a compra, as chances de ele fechar a venda são **muito maiores**.

Viu só? Se você ainda não coloca o WhatsApp como um dos protagonistas da sua estratégia de vendas online, **talvez esteja na hora de repensar isso**.

E para te ajudar, elencamos abaixo 9 dicas para te ajudar a montar o seu plano de ação para vender pelo WhatsApp. Se atente a eles!

DICA 1: SEJA PROFISSIONAL!

Nada de usar seu número pessoal no WhatsApp da sua loja virtual. Adquirir um **número especialmente para vendas** e, se possível, um aparelho celular exclusivo para o seu trabalho.



Se atente também à **foto do perfil e a descrição**, colocando o horário de atendimento e o site ou perfil da sua loja nas redes sociais.

DICA 2: AUTOMATIZE MENSAGENS MAIS SIMPLES

Defina mensagens automáticas para saudação e para quando você não puder responder imediatamente. Isso inclui respostas rápidas sobre horários de funcionamento, prazos de entrega ou informações sobre o seu produto. Esse cuidado ajuda a manter a boa experiência do cliente mesmo fora do horário comercial.



Mais atenção:

Construa com atenção e carinho essas mensagens para que, mesmo sendo automáticas, elas ainda sejam capazes de transmitir sua essência aos clientes.

COMO FAZER?

Baixe o WhatsApp Business (Android e iOS). Ele é gratuito e te permite configurar mensagens automáticas. Para isso, abra o app, toque no ícone de três pontinhos e, em seguida, em **Ferramentas comerciais** --> **Respostas rápidas**.



Toque em **Adicionar** e, em seguida, toque em **Mensagem** e crie a mensagem desejada. Para finalizar, toque em **Atalho** e defina um atalho para a resposta rápida. Toque em **Salvar** e pronto!



DICA 3: CONSTRUA UM CATÁLOGO VIRTUAL

Ter um catálogo virtual dos seus produtos é essencial para tornar a experiência de vendas pelo WhatsApp **mais simples e eficiente**. Soluções como a **Vendizap**, por exemplo, são ótimas para a **criação desses catálogos**.

A ferramenta é **muito fácil de usar e tem um ótimo custo-benefício**, permitindo que você cadastre seus produtos e receba os pedidos direto pelo WhatsApp, além de **integrar com plataformas de pagamento e geração do frete**. Quer saber mais? [Visite o site da Vendizap!](#)

DICA 4: CRIE UMA LISTA DE TRANSMISSÃO

Esse recurso do WhatsApp é muito útil para você reunir diversos contatos numa lista e **enviar mensagens a todos eles ao mesmo tempo**. Isso pode te ajudar a potencializar as vendas em situações específicas. Como quando você está **fazendo uma oferta ou lançando um produto, por exemplo**.

Mas não exagere! Apenas envie mensagens para sua lista de transmissão quando realmente tiver algo interessante para compartilhar.

DICA 5: CUIDE DA SUA COMUNICAÇÃO

De nada adianta estruturar toda a parte técnica de uma estratégia de vendas pelo WhatsApp se a sua comunicação for falha. Lembre-se que **o grande trunfo do chat é justamente o contato em tempo real com o cliente**. Por isso, a maneira como você se comunica pode determinar o sucesso ou o fracasso do seu negócio.



Seja cordial e paciente. Você vai lidar com pessoas diferentes, com habilidades de comunicação diferentes. Saiba que provavelmente terá que repassar informações **várias vezes e responder questões óbvias**.

PRESTE ATENÇÃO AQUI:

Estabeleça um tom de voz. Isso significa definir como você quer que sua comunicação escrita **seja percebida pelos clientes**.

Mais formal e direto? Ou mais doce e íntimo? **Isso depende da sua marca e do seu público.** [Esse guia elaborado pela SemRush pode te ajudar.](#)



DICA 6: DEFINA UM FLUXO DE VENDAS

Crie um processo de vendas estruturado e esquematize como a conversa deve ocorrer, desde a saudação inicial até o momento de fechamento da venda. **As etapas podem incluir:**



DICA 7: ATENÇÃO AO FRETE

Uma pesquisa realizada pela LWSA mostrou que 57% dos consumidores afirmaram **já ter desistido de comprar online alguma vez por causa do preço do frete**. Isso ilustra a importância que o frete tem na decisão de compra das pessoas.

Por isso, se preocupar com o custo e o prazo do envio é fundamental. Usar soluções como o Melhor Envio, que oferece preços até **80% mais baratos** e permite que o lojista **faça a cotação com diversas transportadoras**, pode aliviar bastante o peso do frete na decisão final de compra do consumidor.

Kerlia Souza

Ainda não conhece o Melhor Envio?

Crie sua conta gratuita e use o cupom

KERLIA20 para **ganhar 20% de desconto nos seus 10 primeiros envios** pela plataforma!



DICA 8: USE O WHATSAPP TAMBÉM PARA O PÓS-VENDA

O WhatsApp não é uma ferramenta útil apenas para vender. Ele também pode fazer a diferença no seu pós-venda, se tornando um canal para você oferecer suporte, atualizar o cliente sobre a entrega e também receber feedbacks sobre todo o processo de compra.

Um pós-venda bem feito é a chave para a fidelização de clientes.



DICA 9: BOM RELACIONAMENTO GERA RECOMPRA

Para consolidar o sucesso das suas vendas pelo WhatsApp, invista em **um relacionamento duradouro com seus clientes**. Use o app não apenas para fechar negócios, mas também para construir um diálogo constante. Responda a dúvidas, envie mensagens personalizadas em datas especiais e acompanhe de perto a satisfação do cliente com o produto adquirido.

Ao demonstrar interesse genuíno, você não apenas fideliza clientes, mas também **estimula a recompra e cria uma rede de indicações espontâneas**. Afinal, um cliente satisfeito é o seu melhor vendedor.

Viu só quantas possibilidades o WhatsApp te oferece?
Com estratégia e uma boa comunicação, esse aplicativo gratuito pode se tornar um grande aliado do seu negócio!

Quer ficar por dentro do universo do e-commerce?

Acompanhe nossos canais de conteúdo:



melhor
envio

|  |
vendizap

| Kerlia
Souza