

Treu el màxim partit a WhatsApp Business

NÚVOL BLANC COMUNICACIÓ - TÀNIA SALA - @NUVOL.BLANC



Abans de començar has de saber que...

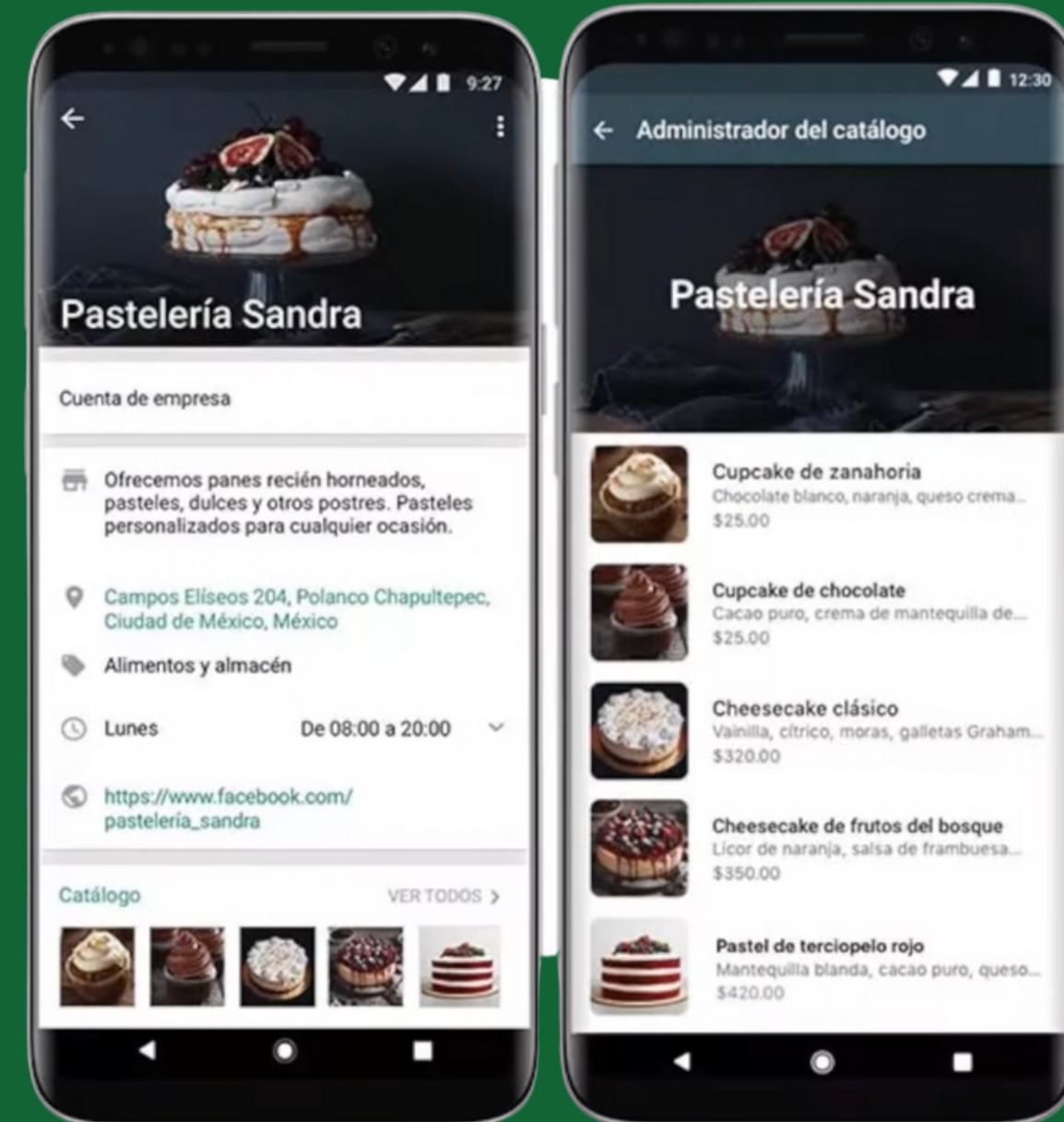
- No pots utilitzar un mateix número de telèfon per tenir per separat Whatsapp Business i Whatsapp normal.
- És una eina per comunicar-te amb els teus clients.
- Es pot utilitzar número de telèfon fix i telèfon mòbil.

MOLT IMPORTANT TENIR EL CONSENTIMENT

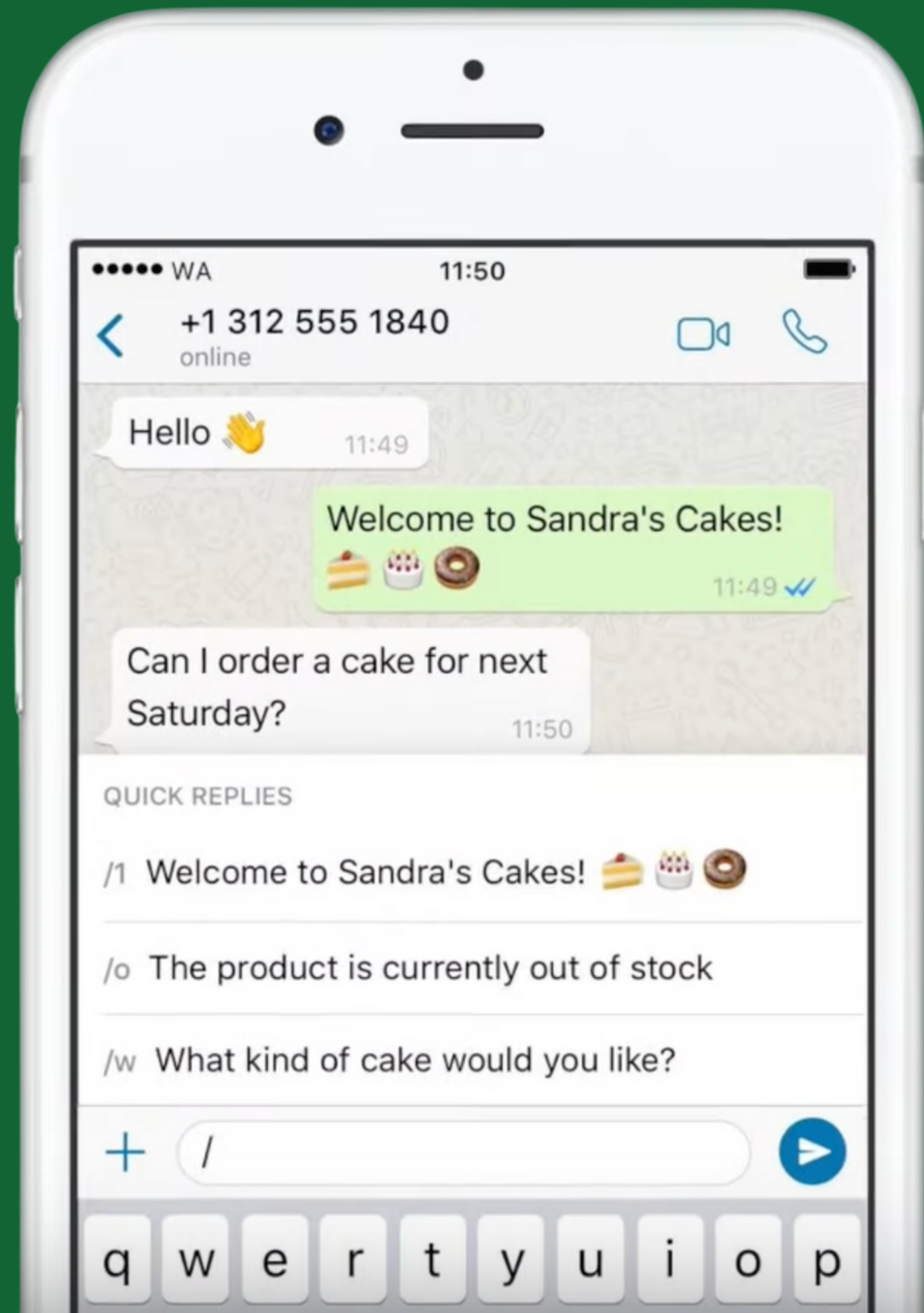
- Han d'indicar clarament que una persona vol rebre missatges de l'empresa a través de WhatsApp.
- Han de manifestar clarament el nom de l'empresa de la qual accepta rebre missatges.

4 motius pels quals hauries d'utilitzar aquesta eina

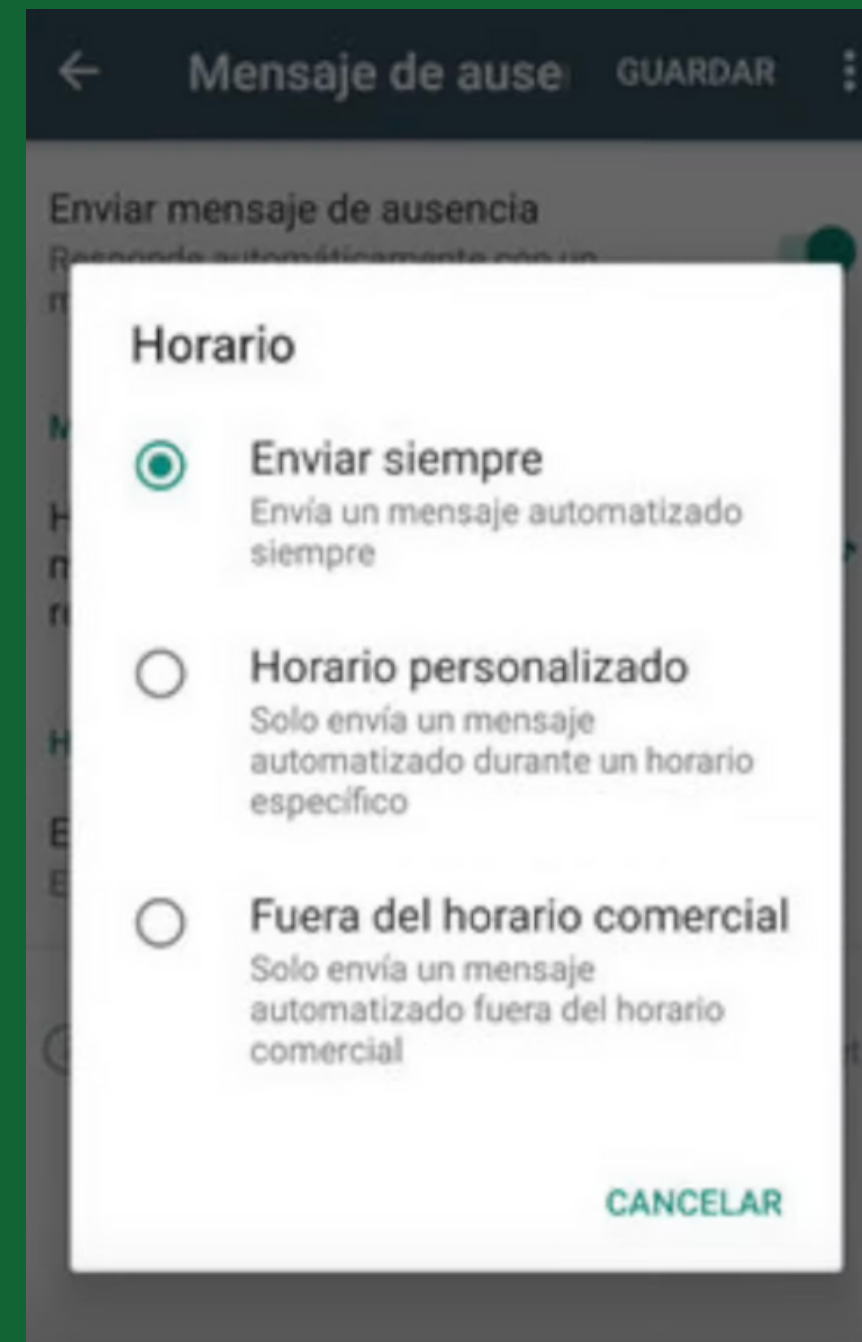
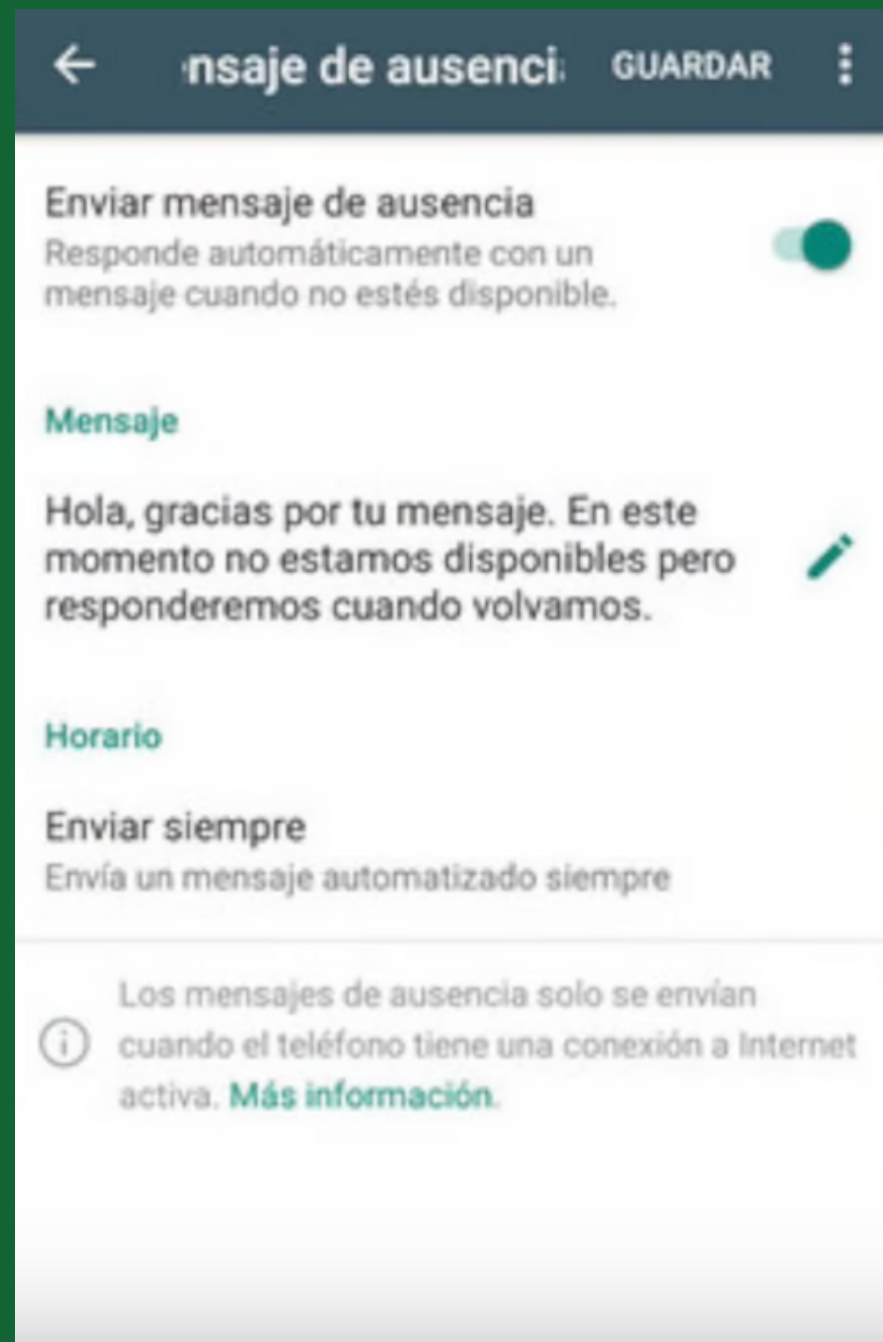
- Permet compartir informació comercial amb els clients (ubicació, informació de contacte, horari comercial...)



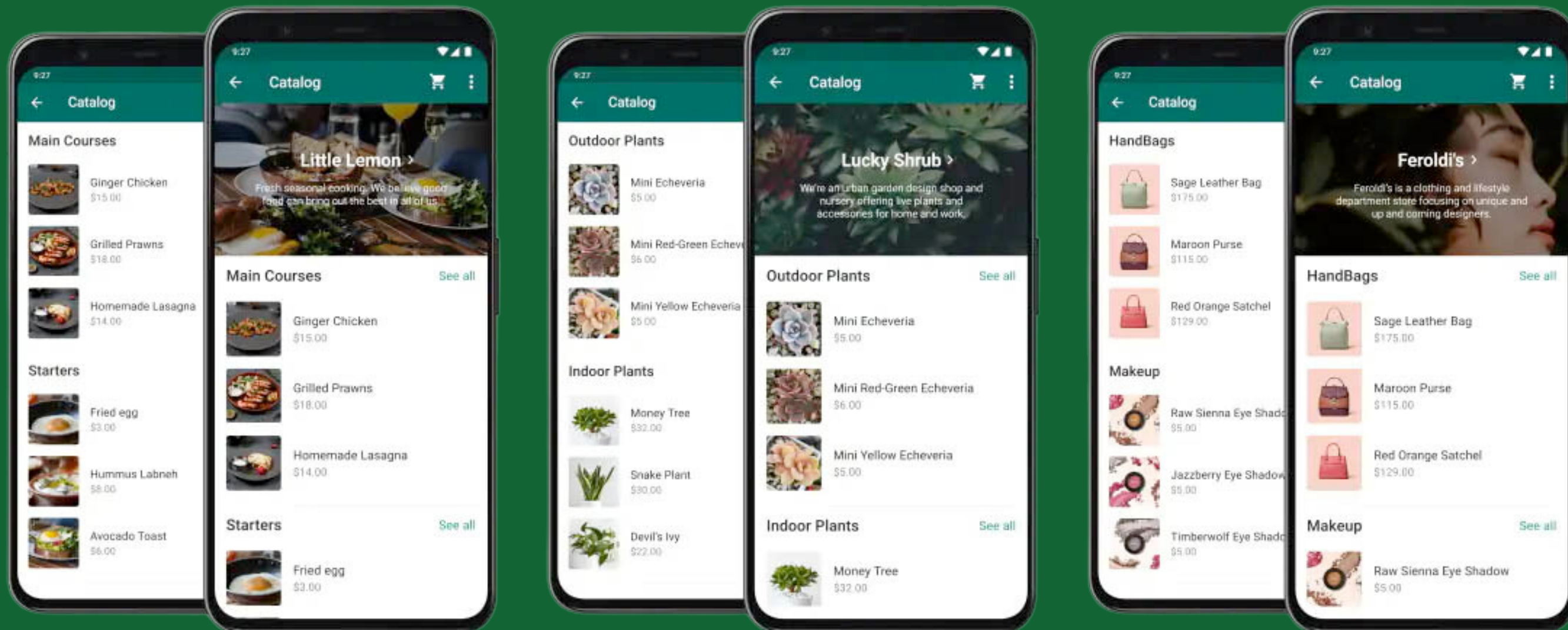
- Optimització en l'atenció al client. Resposta ràpida i automatització de respostes guardades.
- /....



- Missatges automàtics quan no estàs disponible

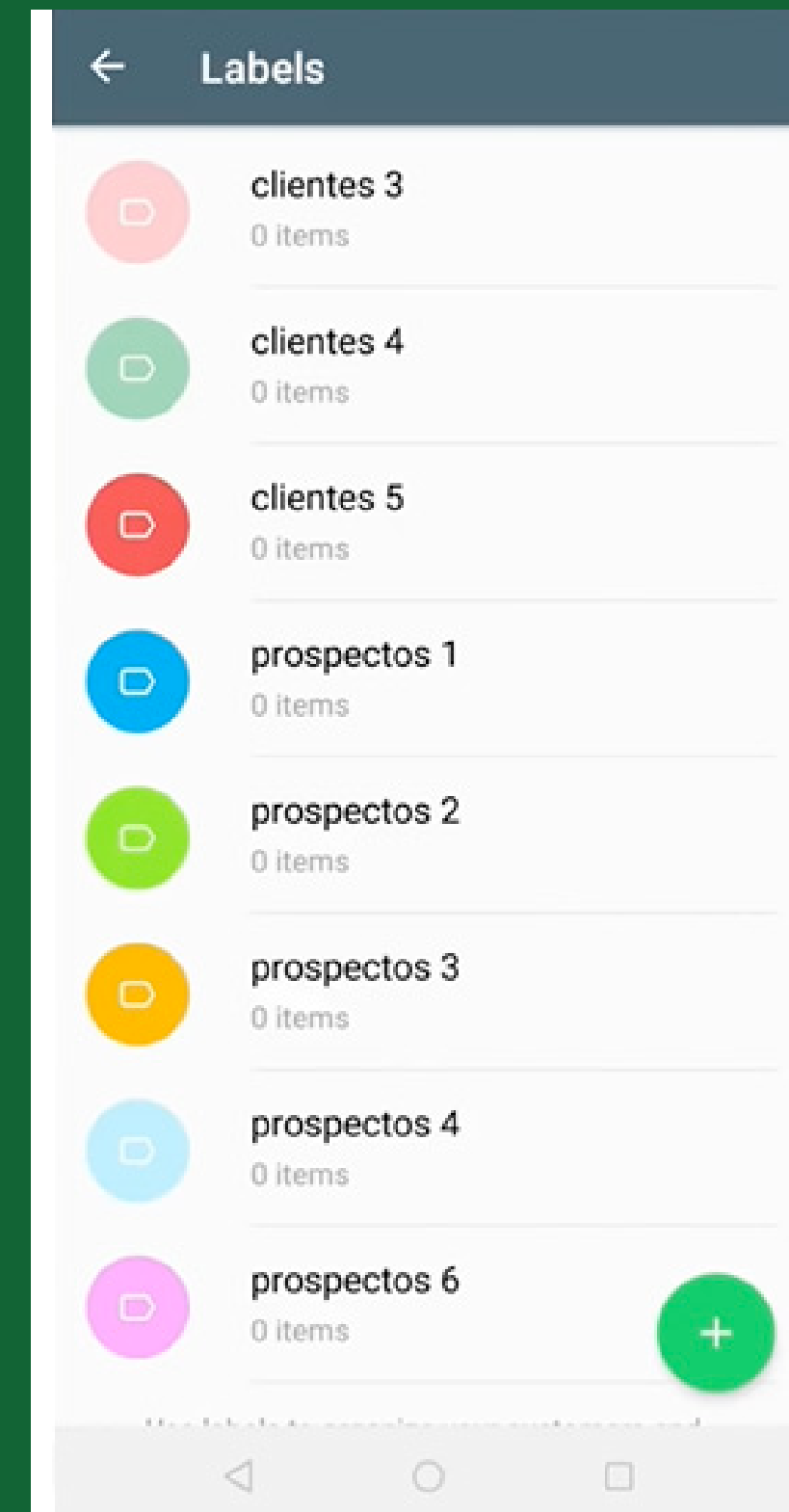


- Llistat de productes – catàleg



- Llistes de difusió

Per enviar missatges massius cal crear llistes de difusió, amb un màxim de 256 contactes

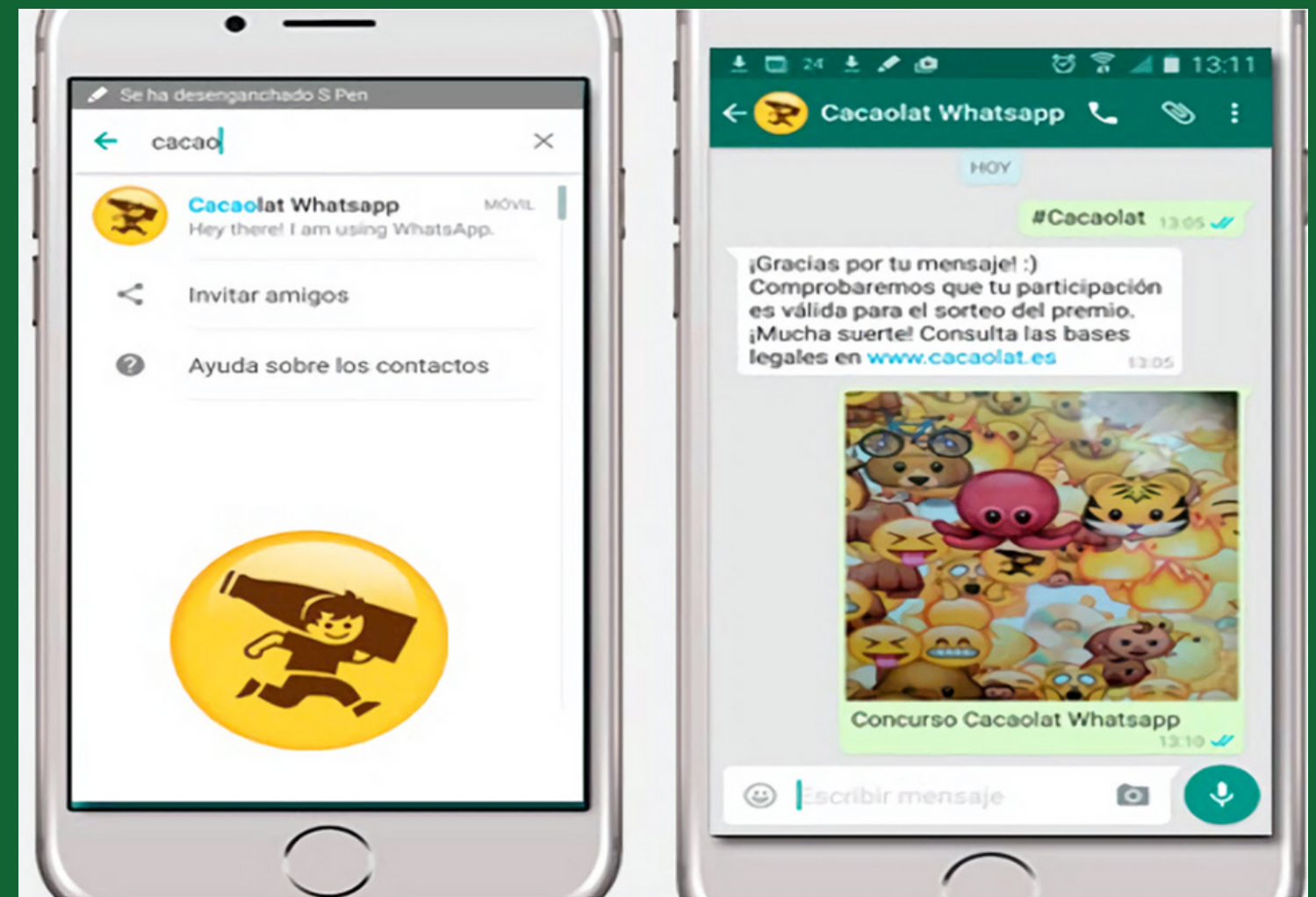


VEIEM-HO DE MANERA PRÀCTICA

Campanyes de Whatsapp Màrqueting

- Cacaolat

L'empresa va utilitzar WhatsApp per gestionar la seva campanya 'Buscant Pepi'. Es tractava d'enfortir la imatge de la marca a nivell nacional, i per això la firma va implantar diverses tanques publicitàries a totes les ciutats espanyoles, per tal de buscar-hi a Cacaolat Pepi i entrar en un sorteig de 180 productes de la marca. Quan l'usuari descobria el personatge havia d'enviar un WhatsApp amb la foto al costat del hashtag #cacaolat per poder formar part de la promoció. Una campanya de 3 mesos, en la qual van participar més de 380.000 usuaris.



Campanyes de Whatsapp Màrqueting

- Bifrutas

La marca Bifrutas va fer un sorteig d'una moto a través de Whatsapp. A la promoció els usuaris havien de comprar dos productes de la marca i enviar una fotografia del tiquet de compra a través d'un número de WhatsApp. Hi van participar 38.000 usuaris i es van disparar les vendes.



FOR LA COMPRA DE

2 uds De BIFRUTAS ACTIVE de 250ml

ENTRAS EN EL SORTEO DE UNA FANTÁSTICA MOTO

AÑADE EL TELÉFONO
669 551 813
A TUS CONTACTOS
VÍA WHATSAPP
Y ENVÍANOS UNA FOTO
DE TU TICKET
DE COMPRA

The graphic features a blue circular background with a white WhatsApp logo at the top. The text is in white and yellow. In the background, there are images of Bifrutas juice cans and a yellow motorcycle.

Campanyes de Whatsapp Màrqueting

- La Casa de Ana

Aquest petit establiment de Jaén va incrementar la venda d'entrepans als joves dels centres educatius de la zona en proporcionar un número de WhatsApp per encarregar els entrepans minuts abans de l'esbarjo.

D'aquesta manera s'eviten cues. Els propietaris poden avançar les comandes i vendre un nombre més gran d'entrepans, i els clients no perden el temps de l'esbarjo a l'espera.

Crea una estratègia de màrqueting

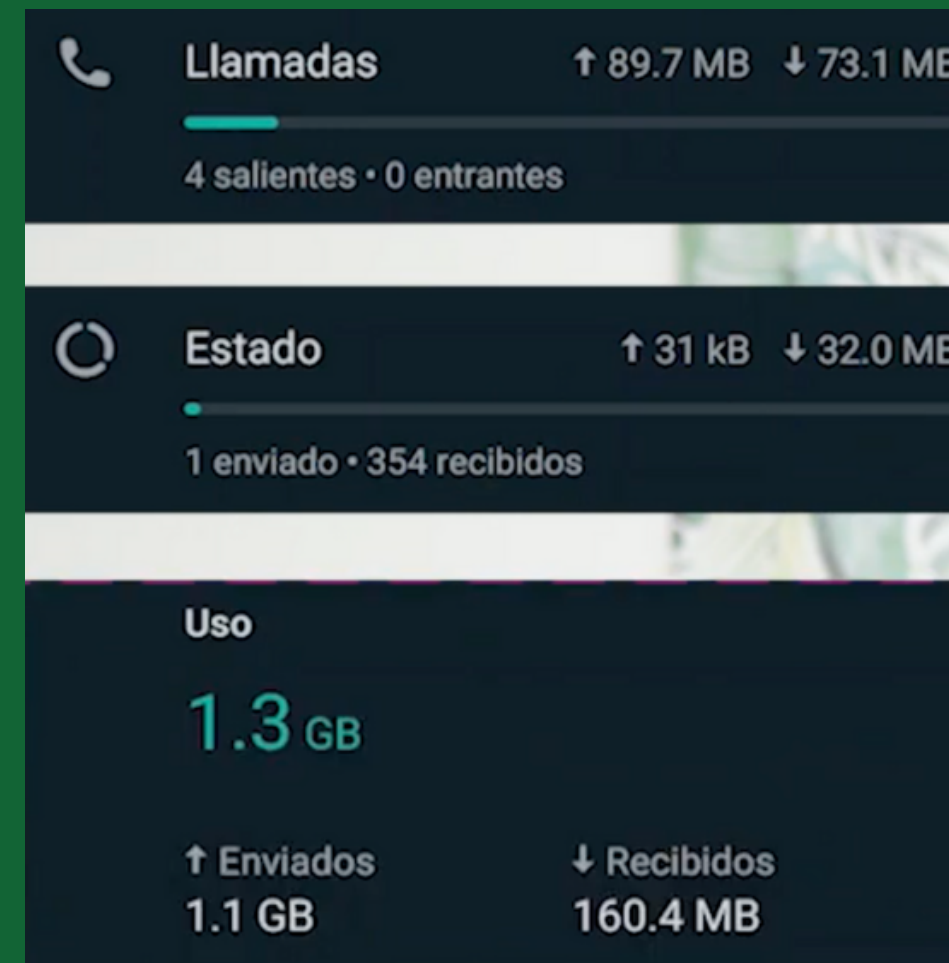
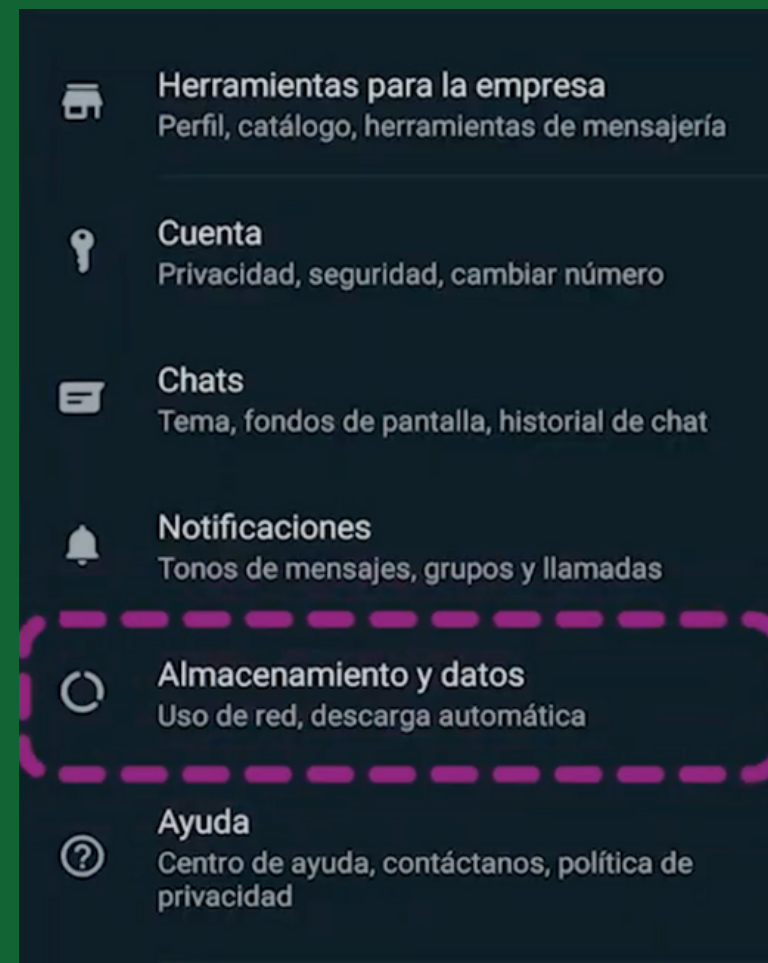
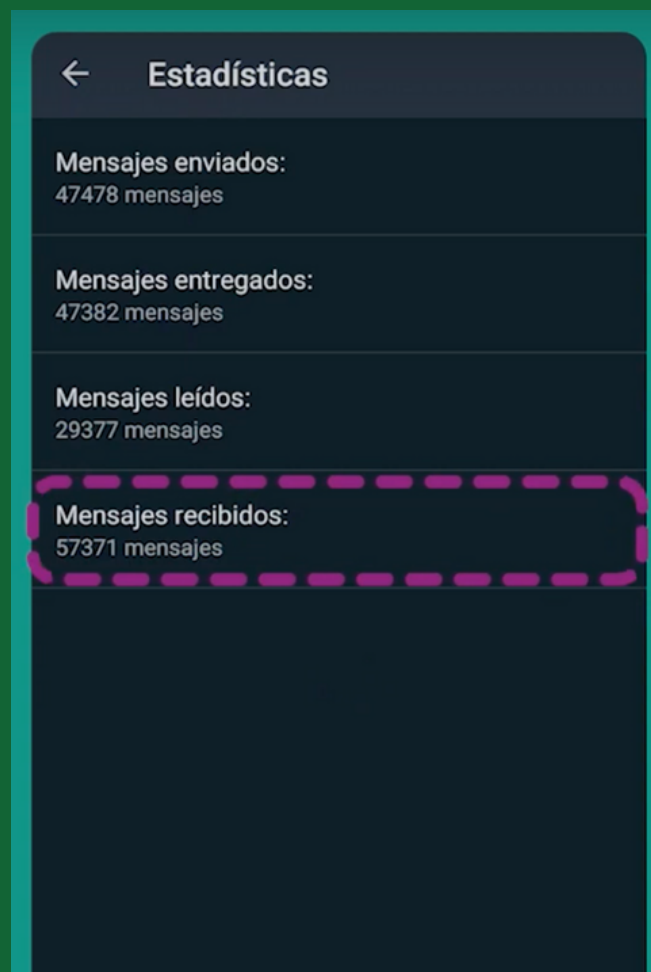
- Crea una base de dades amb la informació dels teus clients, necessites només el nom i el número de telèfon. Cada cop que comprin un producte, pregunta amistosament si volen rebre ofertes, fes que se senti especial, que entengui que les ofertes són només per als teus millors clients.
- No hi ha res pitjor que rebre una oferta d'un producte en el qual no estàs interessat. Així que crea grups diferenciats depenent del tipus de client i tenint en compte el que ha comprat anteriorment.
- Prepara imatges amb la foto del producte i la informació principal. El màrqueting per WhatsApp també és molt viral, els mateixos clients poden compartir la imatge als seus contactes.

Crea una estratègia de màrqueting

- El text ha de ser curt, planteja't fer servir uns 140 caràcters com a Twitter.
- No abuseu amb la freqüència, un enviament per setmana a cada grup és una bona quantitat.
- Enviar missatges amb textos impactants i originals així com molt visuals, usant per a això àudio, vídeo, gif i imatges fixes.
- Enllaçar el missatge de WhatsApp amb un bloc o web per ampliar informació.
- Preparar una base de dades tan segmentada com sigui possible.

Estadísticas

- Tot allò que no analitzem no es pot millorar. Whatsapp Business ofereix un apartat d'analítica on inclou mètriques de rendiment de les nostres accions de màrqueting.



Email Màrqueting vs. WhatsApp Màrqueting

Actualment la gent és bombardejada constantment amb correus electrònics. La majoria dels correus electrònics promocionals es queden a les safates d'entrada sense ser llegits o són relegats a la carpeta de Spam.

Per això, el correu electrònic té una taxa d'obertura d'aproximadament el 15%; el 85% de les persones que reben els seus correus electrònics ni tan sols els miren.

A diferència de la baixa taxa d'obertura del correu electrònic, el 80% dels missatges de WhatsApp es veuen en menys de 5 minuts.

nuvööl blanc

Connectant emocions i comunicació