



Cómo Vender por WhatsApp y WhatsApp Business

-La nueva herramienta de ventas Online-



Cómo Vender por WhatsApp y WhatsApp Business

-La nueva herramienta de ventas Online-

La principal característica del WhatsApp es la **inmediatez** ya que nos permite una comunicación rápida, segura, fluida y gratuita. La comunicación cada vez es más sencilla y económica, los celulares tienen mejores características y los precios del uso de internet se han abaratado; esto sin contar que redes públicas en tiendas, centros comerciales o cafeterías por citar algunos lugares ofrecen la posibilidad de entrar a internet para hacer lo que necesitemos de manera gratuita o con nuestro consumo.

WhatsApp es la red más usada en los smartphones con mil millones de usuarios por día. Además se envían 55 mil millones de mensajes en la aplicación, así como 4 mil millones de fotografías y mil millones de videos.

Todo esto ha ocasionado que WhatsApp sea una aplicación de importancia que mueve negocios, estudios y comunicados entre amigos, familiares, conocidos etc. Además el hecho de que se pueda descargar de manera gratuita confiere calidad, confiabilidad y un uso más digno para cualquier usuario.

La suma de todo lo anterior ha llevado a más y más personas a considerar WhatsApp como una herramienta de ventas con gran potencial en el mercado del marketing digital.

Este curso está dirigido a todo empresario, emprendedor, vendedor o personas que estén interesados en utilizar los canales digitales para potencializar sus ventas.

El objetivo de este curso es: Conocer las principales características de la aplicación y los beneficios que ofrece como herramienta de marketing digital, identificar el estilo de comunicación más eficaz considerando las características del mercado meta, aprender y aplicar las estrategias de publicidad y envío de mensajes a través de la aplicación, desarrollar mensajes de texto y multimedia para optimizar el proceso de ventas.



CONTENIDO TEMÁTICO

1. Conociendo al consumidor digital

- a. Análisis generacional
- b. Características de consumo

2. Características generales de la aplicación

- a. Herramientas básicas
- b. Nuevas funcionalidades

3. Las reglas del juego

- a. Frecuencia de envíos y políticas antispam
- b. Horarios de contacto
- c. Imagen y presentación
- d. El tono de comunicación

4. Los mensajes

- a. Creación de contenidos
- b. Redacción y personalización
- c. Imágenes, videos y audios

5. El proceso de venta

- a. Rompiendo el hielo
- b. ¿Qué vendo y ¿Cómo lo vendo?

- c. Buscando el PPV (próximo paso de venta)
- d. Herramientas de cierre y promociones

6. Optimizando el trabajo

- a. Autocorregir y autocompletar
- b. Creación y uso de plantillas
- c. Listas de difusión
- d. Redirección a Landing page
- e. Uso de WhatsApp Web
- f. Importancia del CRM

7. Alta de WhatsApp Business

- a. Alta y descarga la App
- b. Configuración de plantillas
- c. Uso y aplicaciones

8. WhatsApp y las redes sociales

- a. Recibe mensajes desde WhatsApp en tu página Web
- b. Usar WhatsApp desde Facebook
- c. WhatsApp y las Landing page



**Inteligencia
Empresarial**

**MARKETING DIGITAL
& CONSULTORIA**