

CÓMO AUMENTAR TUS VENTAS CON MENSAJES PROMOCIONALES DE WHATSAPP





Las campañas promocionales de WhatsApp son una de las herramientas de marketing más eficaces de la actualidad. Más de **50 millones** de empresas utilizan la plataforma de WhatsApp Business para ofrecer sus productos y servicios a más de **2.000 millones de consumidores**, y las cifras no dejan de aumentar. Un ejemplo de ello, son los usuarios de dispositivos móviles, quienes generan una tasa de conversión vía WhatsApp que casi duplica el envío de mails por el formato tradicional, y el contacto telefónico ha quedado totalmente relegado.

Con su creciente dominio del mercado, es el momento de que las empresas adopten WhatsApp como canal de comunicación principal para que sus esfuerzos de marketing obtengan mayores resultados.

WhatsApp tiene un posicionamiento geográfico muy sólido. Se utiliza en 128 países y las estadísticas demuestran que maneja más de 60 mil millones de mensajes y 1.600 millones de fotos cada día, sólo por debajo de Facebook.

Te explicaremos las campañas de WhatsApp y por qué es un canal de marketing fundamental. A continuación, te guiaremos en la configuración de campañas de outbound automatizadas para aumentar tus conversiones y ventas rápidamente.



¿Qué es la mensajería promocional de WhatsApp?

WhatsApp permite a las empresas personalizar y enviar mensajes promocionales masivos a muchos usuarios de WhatsApp y realizar campañas automatizadas mediante plantillas aprobadas. Los usuarios pueden programar y lanzar campañas mientras filtran las variables de los clientes para obtener los máximos resultados, segmentando y haciendo aún más dirigida toda la comunicación con el mínimo esfuerzo.

Al lanzar campañas de WhatsApp, las marcas pueden llegar a un público más amplio con solo pulsar un botón, establecer relaciones más sólidas con sus clientes y aumentar las ventas.

¿Cómo aumentar las ventas con mensajes promocionales de WhatsApp?

Las investigaciones demuestran que las campañas de marketing de WhatsApp pueden generar **ventas 14 veces mayores!** Y no es de extrañar teniendo en cuenta que los mensajes de WhatsApp tienen **una tasa de apertura del 98%**. Estas cifras dan a las empresas mayores posibilidades de llegar a nuevos clientes. Y para ti, significa más oportunidades de venta.



Entonces, ¿cómo puedes maximizar tus resultados a través de las campañas de WhatsApp Marketing?

La respuesta es la **automatización** y la **personalización**. La automatización te ayuda a llegar al mayor número posible de clientes con un solo clic, pero llegar a ellos no es suficiente. También hay que acercarse a ellos personalmente para crear relaciones de confianza y aumentar las ventas: **nueve de cada diez clientes** prefieren comprar con marcas que les ofrecen **ofertas y contenidos personalizados**.

Imagina **personalizar automáticamente** cualquier mensaje en tus campañas mediante la transmisión de datos de clientes, directamente desde tus sistemas internos.

Sigue leyendo y te mostraremos cómo puedes hacerlo realidad.



¿Cómo empezar con las campañas de marketing de WhatsApp a través de **commbox** ?

CommBox es una **plataforma omnicanal de comunicación** con el cliente que admite las campañas de marketing mediante WhatsApp, lo que te permite configurar tus campañas personalizadas en minutos y enviar mensajes promocionales a miles de clientes a la vez.

Con CommBox puedes:

Importar una lista de contactos externa a través de un archivo CSV.

Añadir tiempos de caducidad a un mensaje de campaña.

Programar o lanzar campañas de forma eficiente.

Enviar mensajes masivos a miles de clientes a la vez.

Filtrar tu campaña con variables de clientes para asegurar los máximos resultados.

Crear tus campañas con plantillas integradas ya aprobadas por WhatsApp.

CommBox se integra con cualquier CRM, por lo que también puedes transmitir los datos de los clientes desde tu sistema interno y crear una lista de contactos más amplia para tus campañas. Utilizando las campañas de marketing por WhatsApp de CommBox, puedes aumentar tu nivel y límites y ofrecer una mejor experiencia a más clientes.

¿Cómo utilizan las marcas los mensajes promocionales de WhatsApp?

Las marcas de todos los sectores han adoptado WhatsApp como canal de comunicación principal para mejorar sus esfuerzos de marketing, aumentar las ventas y obtener resultados extraordinarios.



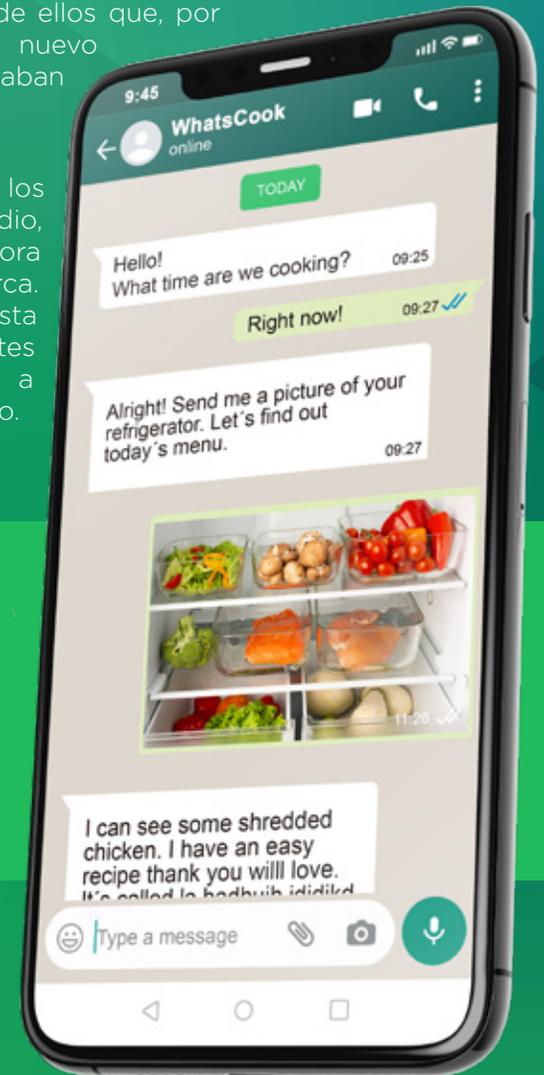
Un ejemplo es **Clarks**, el minorista internacional de calzado, que lanzó una campaña de WhatsApp para promocionar sus botas del desierto. Al mostrar que las botas del desierto eran un artículo de moda de primera línea en diferentes épocas y países como Francia y Jamaica, Clarks obtuvo respuestas emocionantes, especialmente de compradores jóvenes interesados en su marca.

Con CommBox, Clarks creó un chatbot único llamado "CAI" para **resolver más del 30%** de las interacciones con los clientes y produjo una **mejora del 99% en el SLA**, reduciendo el tiempo de respuesta de 5 días a una hora. En la actualidad, Clarks utiliza CommBox para mejorar el servicio al cliente, enviar actualizaciones de entrega, promocionar productos y aumentar las ventas.

Otro caso práctico es el de **Hellman's**. Hellman's en Brasil quería dar a conocer a sus clientes su nueva mayonesa, por lo que lanzó una creativa campaña de WhatsApp llamada "**Whatscook**" con chefs reales y fotos de las neveras de los consumidores. La interacción consistía en que los consumidores enviaban al chat de Hellman's una foto de lo que tenían en la nevera de mercado, y con esos ingredientes los chefs se encargaban de crear una receta especial para cada uno de ellos que, por supuesto, incluyera el nuevo producto que buscaban promocionar.

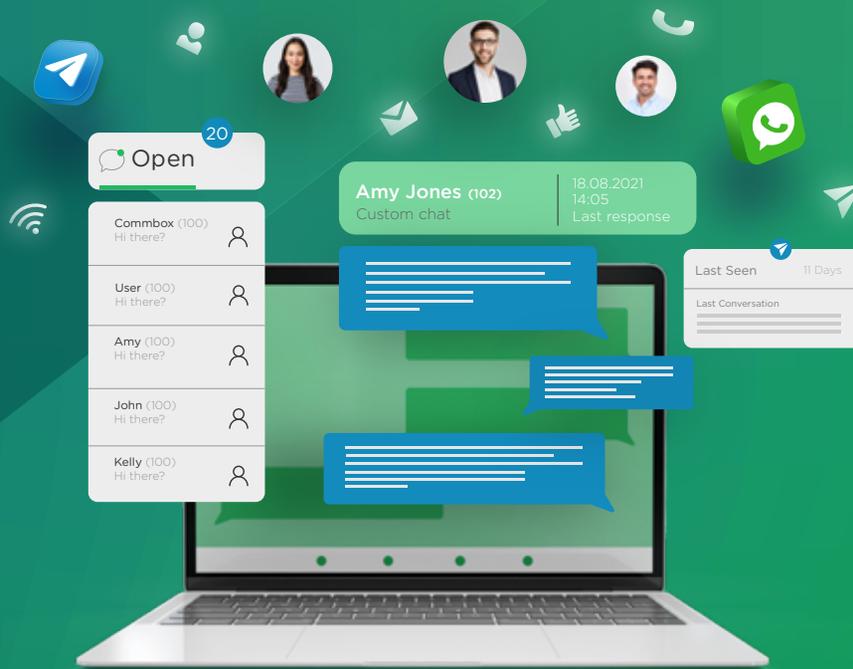
El resultado fue que los participantes, en promedio, pasaron más de una hora interactuando con la marca. Los tiempos de respuesta de los procesos existentes se redujeron de días a minutos sin ningún retraso.

En 2 semanas, 8.000 personas participaron en la campaña que **acabó llegando a millones.**



Gestionar relaciones excepcionales con los clientes a través de una plataforma inteligente

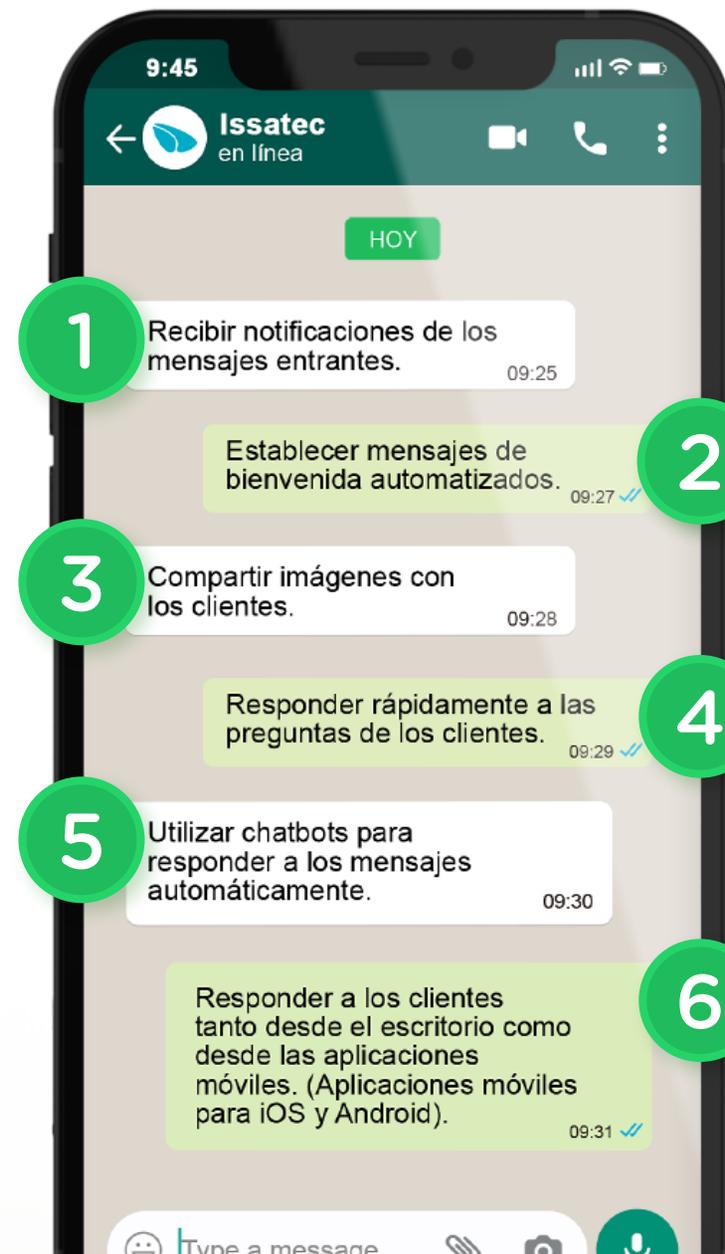
Commbox se conecta fácilmente a la API de WhatsApp Business, lo que te permite obtener los mensajes enviados a través de WhatsApp en tu bandeja de entrada unificada y gestionar eficazmente todas las consultas en todos los canales. Es decir, los agentes de soporte no necesitan cambiar de canal: ven todas las interacciones en la bandeja de entrada de CommBox, independientemente del canal por el que los clientes hayan enviado el mensaje.



CommBox conecta rápidamente tu negocio con la API de WhatsApp Business y te proporciona amplias capacidades de comunicación y automatización. Con CommBox, puedes gestionar todas las interacciones de los clientes en todos tus canales desde una bandeja de entrada inteligente. CommBox es compatible con todos los canales de servicio populares: WhatsApp Business, Google's Business Messages, Facebook Messenger, Instagram, Telegram, correo electrónico, SMS, vídeo, voz y más.

Cuando tu empresa está conectada a CommBox, los clientes pueden disfrutar de una experiencia fluida sin importar el canal que utilicen.

Conectado a la API de WhatsApp Business, CommBox te permite:



1

Recibir notificaciones de los mensajes entrantes.

09:25

2

Establecer mensajes de bienvenida automatizados.

09:27 ✓

3

Compartir imágenes con los clientes.

09:28

4

Responder rápidamente a las preguntas de los clientes.

09:29 ✓

5

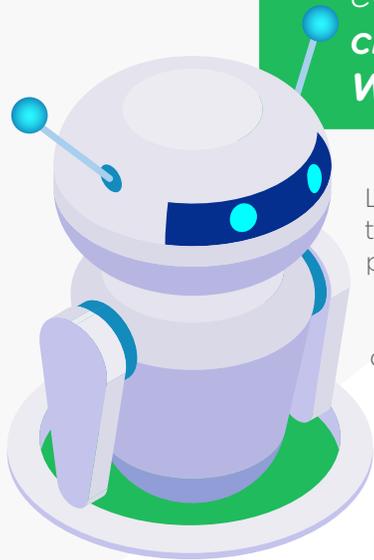
Utilizar chatbots para responder a los mensajes automáticamente.

09:30

6

Responder a los clientes tanto desde el escritorio como desde las aplicaciones móviles. (Aplicaciones móviles para iOS y Android).

09:31 ✓



¿Cómo configurar un chatbot para tu canal de WhatsApp Business?

La IA (Inteligencia Artificial) de CommBox te permite construir chatbots inteligentes para varios casos de uso (atención al cliente, ventas, etc.), y automatizar procesos complejos estableciendo reglas de automatización.

Puedes construir un chatbot en minutos y comunicarte automáticamente con los clientes a través de todos los canales de comunicación: WhatsApp Business, Facebook, Messenger, Instagram y más.

Un chatbot que construyas con CommBox atiende a tus clientes en todos los canales con un tono y una voz unificados, manteniendo siempre la conversación amistosa sin perder el toque humano.

¿Qué más puedes hacer con los chatbots de CommBox en WhatsApp?

1. Estar disponible las 24 horas del día en WhatsApp Business o en cualquier otro canal
2. Gestionar todas las interacciones de los clientes desde una bandeja de entrada centralizada e inteligente
3. Automatizar las tareas repetitivas
4. Calificar los clientes potenciales y aumentar las ventas más rápidamente
5. Optimizar tus call center y reducir los costes de atención al cliente
6. Obtener actualizaciones directamente en tu CRM



Los chatbots de CommBox:

1
Aprenden de cada interacción con tus clientes y son más inteligentes con el tiempo.

2
Se comunican con otros bots y están en capacidad de transferir las conversaciones de un bot a otro según el flujo de la conversación, manteniendo total transparencia desde el punto de vista del cliente.

3
Se comunican con otros bots y están en capacidad de transferir las conversaciones de un bot a otro según el flujo de la conversación, manteniendo total transparencia desde el punto de vista del cliente.

Conclusiones

En el entorno digital actual, el 90% de los consumidores quieren llegar a las empresas a través de sus canales preferidos y esperan una experiencia fluida en cada uno de ellos. Los estudios demuestran que la automatización del marketing a través de WhatsApp puede generar 14 veces más ventas. Y no es de extrañar teniendo en cuenta que los mensajes de WhatsApp tienen una **tasa de apertura del 98%**.

La automatización del marketing a través de WhatsApp se traduce en más oportunidades de venta, siempre y cuando estés equipado con tecnología de vanguardia.

El creciente dominio del mercado de WhatsApp es un mensaje directo a todas las empresas: impulsa tu atención y campañas de marketing con WhatsApp Business o quédate atrás.

Como partner oficial de WhatsApp, la solución omnicanal impulsada por la IA de CommBox puede conectar rápidamente tu marca con la API de negocios de WhatsApp. Con CommBox, puedes realizar campañas y enviar mensajes promocionales a miles de clientes a la vez.



¡Haz que sus esfuerzos de marketing cuenten!

Programa un **DEMO** hoy mismo y lanza tu primera campaña de WhatsApp en un abrir y cerrar de ojos.

Para recibir una asesoría
personalizada a tu core business

CONTÁCTANOS

www.issatec.com
mercadeo@issatec.com
(+57) 301 202 7323

Síguenos en:



Issatec



Issatec

Bringing you the future.