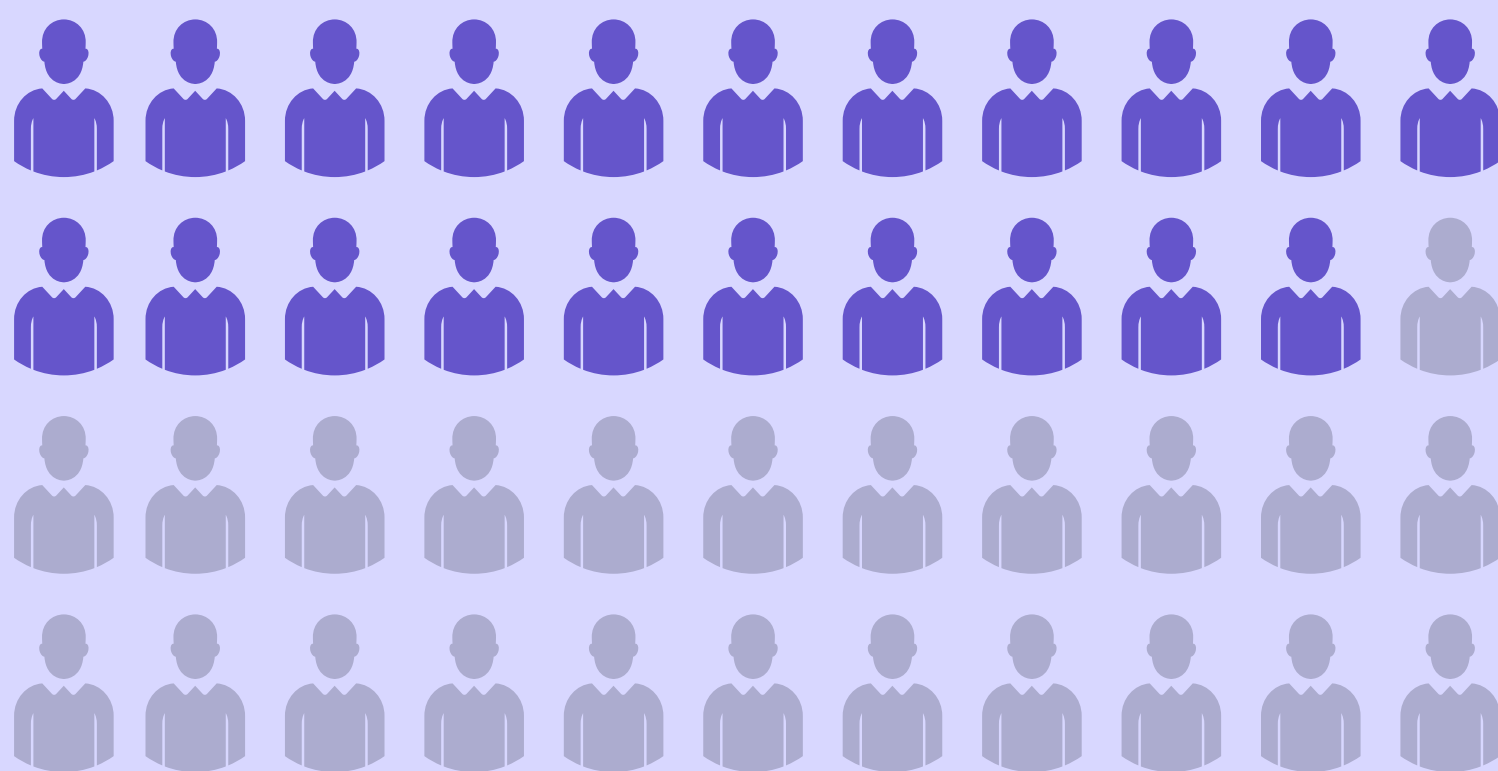


Acelere os atendimentos nos canais digitais e impulsione as vendas com o WhatsApp Business API



O crescimento do uso do WhatsApp cresce cada vez mais, **hoje já são mais de 2 bilhões de usuários** no mundo.



Se você não estiver usando essa ferramenta para se conectar com seus clientes atuais e potenciais, poderá estar perdendo um enorme canal de vendas.

Isso ocorre porque mensagens e conversas **não são apenas pontos de contato de comunicação.** Em muitos casos, são a principal forma de as pessoas compartilharem informações umas com as outras.



Pesquisas recentes revelam que...



“Globalmente, a quantidade de pessoas que enviam e recebem mensagens de texto através do WhatsApp **deve aumentar para 5,9 bilhões até 2025.**”

Além de demonstrar o enorme potencial de mensagens como um canal, números como esses deixam claro que os comportamentos de mensagens provavelmente vieram para ficar. Assim as empresas devem desenvolver estratégias de negócios de conversação para capitalizar a tendência.

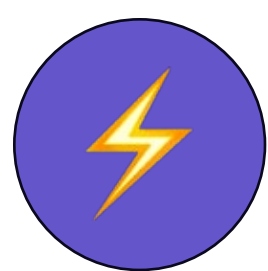




Como mensagens e conversas ajudam a impulsionar os **resultados de vendas?**

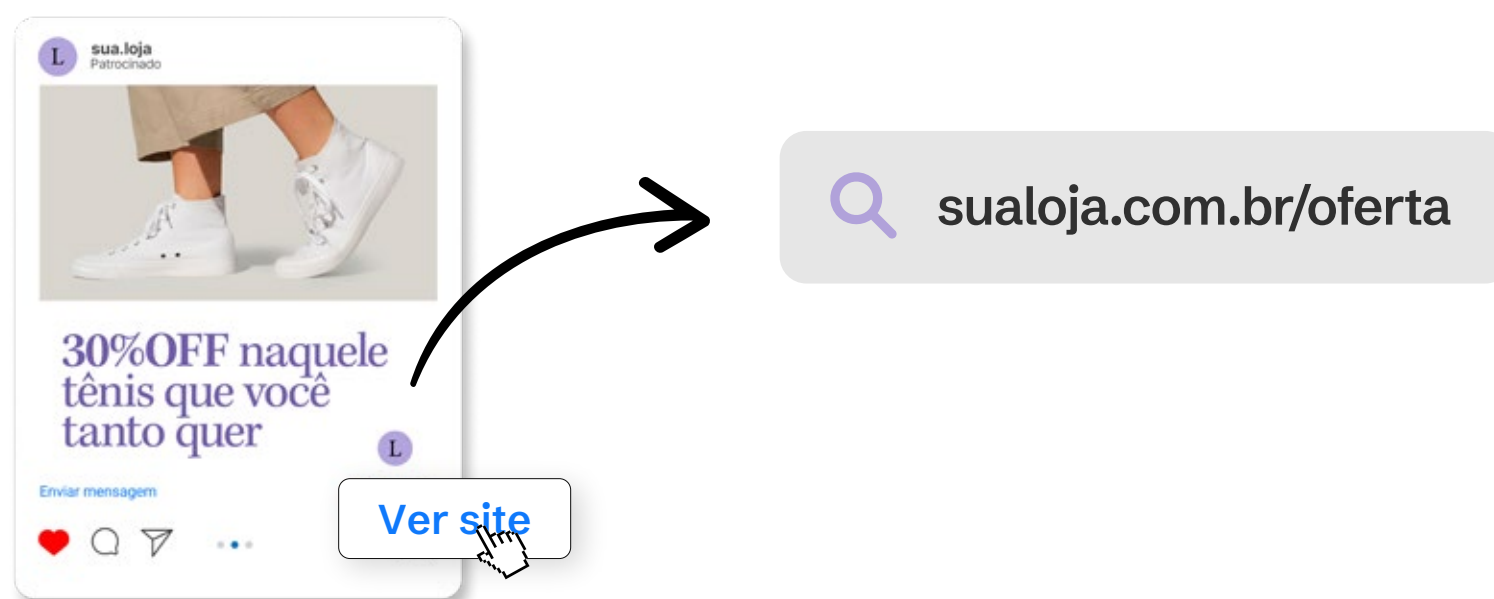


Ao servir como base para uma série de atividades de vendas, o WhatsApp têm o potencial de gerar resultados de vendas de **três maneiras amplas:**



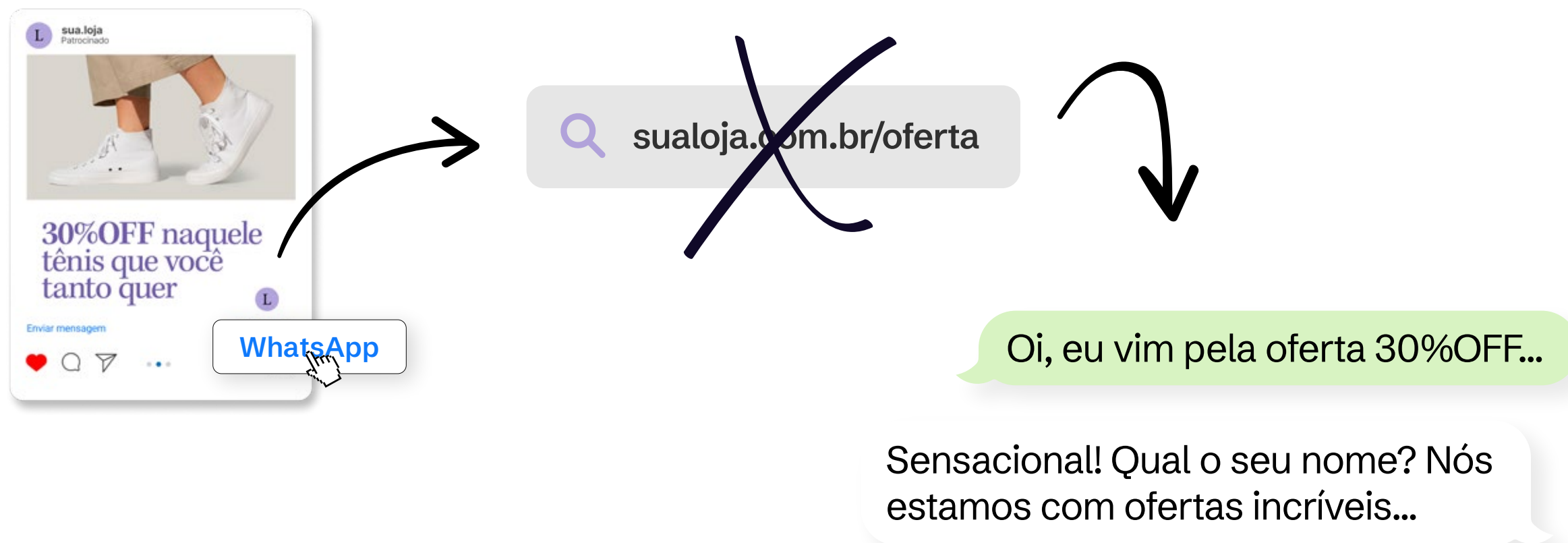
Ajudando a acelerar o processo de vendas

Hoje, a grande maioria das empresas investem em anúncios direcionando para o site ou para produtos específicos, alertando sobre ofertas oportunas e relevantes.



Mas os anúncios digitais têm o potencial de fazer muito mais pelas empresas quando direcionadas para um canal de atendimento, onde além de saber mais sobre o produto o cliente já pode ter um atendimento personalizado, sanando todas as suas dúvidas sobre o produto ou serviço.



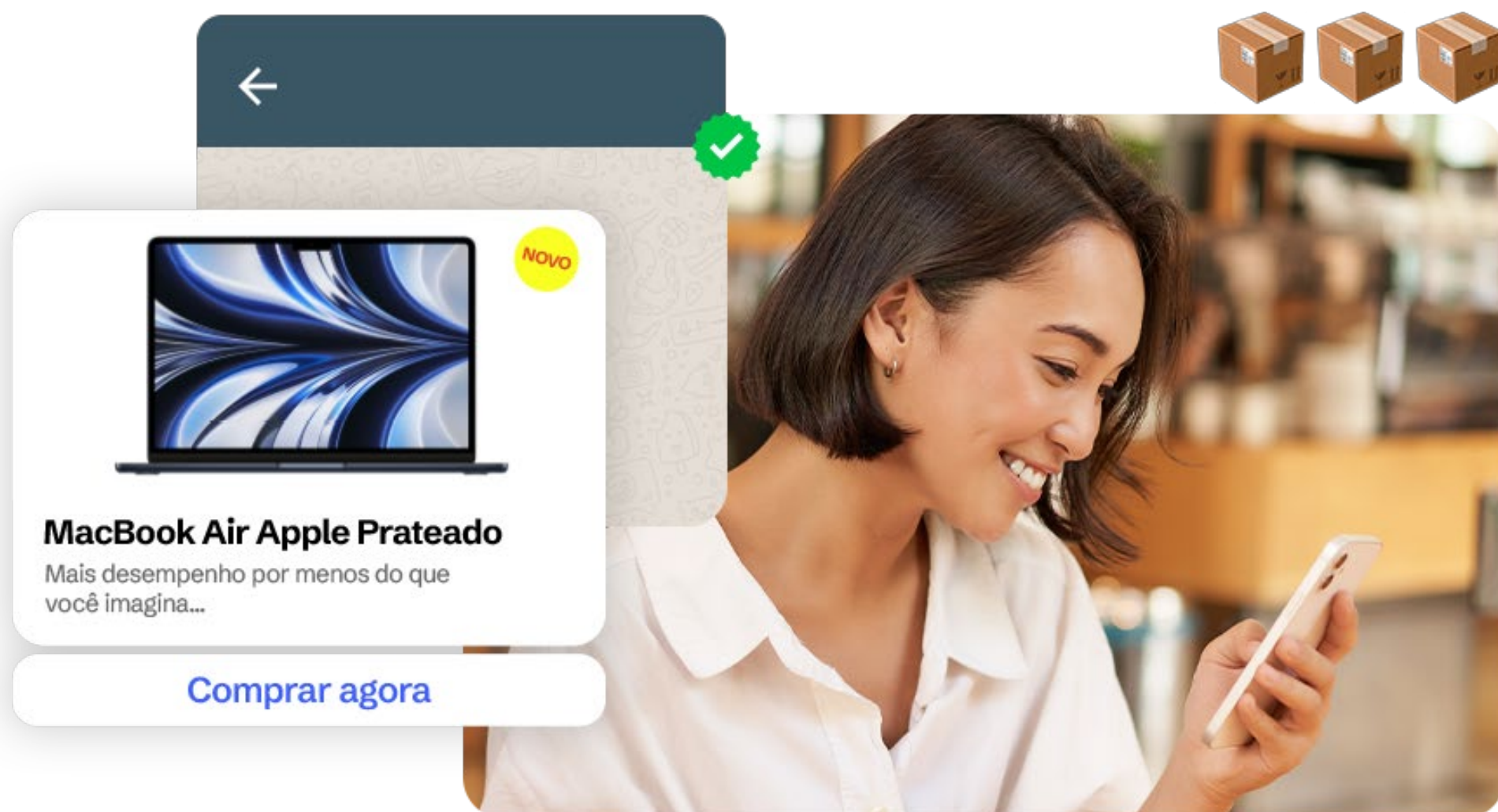


Alertar os clientes sobre novos produtos ou ofertas

Se você começar a construir relacionamentos com os clientes usando o WhatsApp desde o início, estará no caminho certo para manter esses relacionamentos após uma compra inicial usando conversas.

Isso porque as mensagens de negócios bidirecionais podem permitir que você fique perto de seus clientes após uma venda com informações oportunas sobre produtos ou ofertas relevantes.





Garantindo a felicidade e impulsionando relacionamentos de longo prazo

As vendas estão ótimas. **Mas as vendas repetidas são ainda melhores.** E isso pode ser mais possível quando você mantém contato com sua base de clientes usando divulgação de alta qualidade por meio de mensagens e conversas. Com a solução de mensagens de negócios certa, você pode até mesmo monitorar a qualidade do alcance de suas mensagens para preservar os valiosos relacionamentos de longo prazo com os clientes.



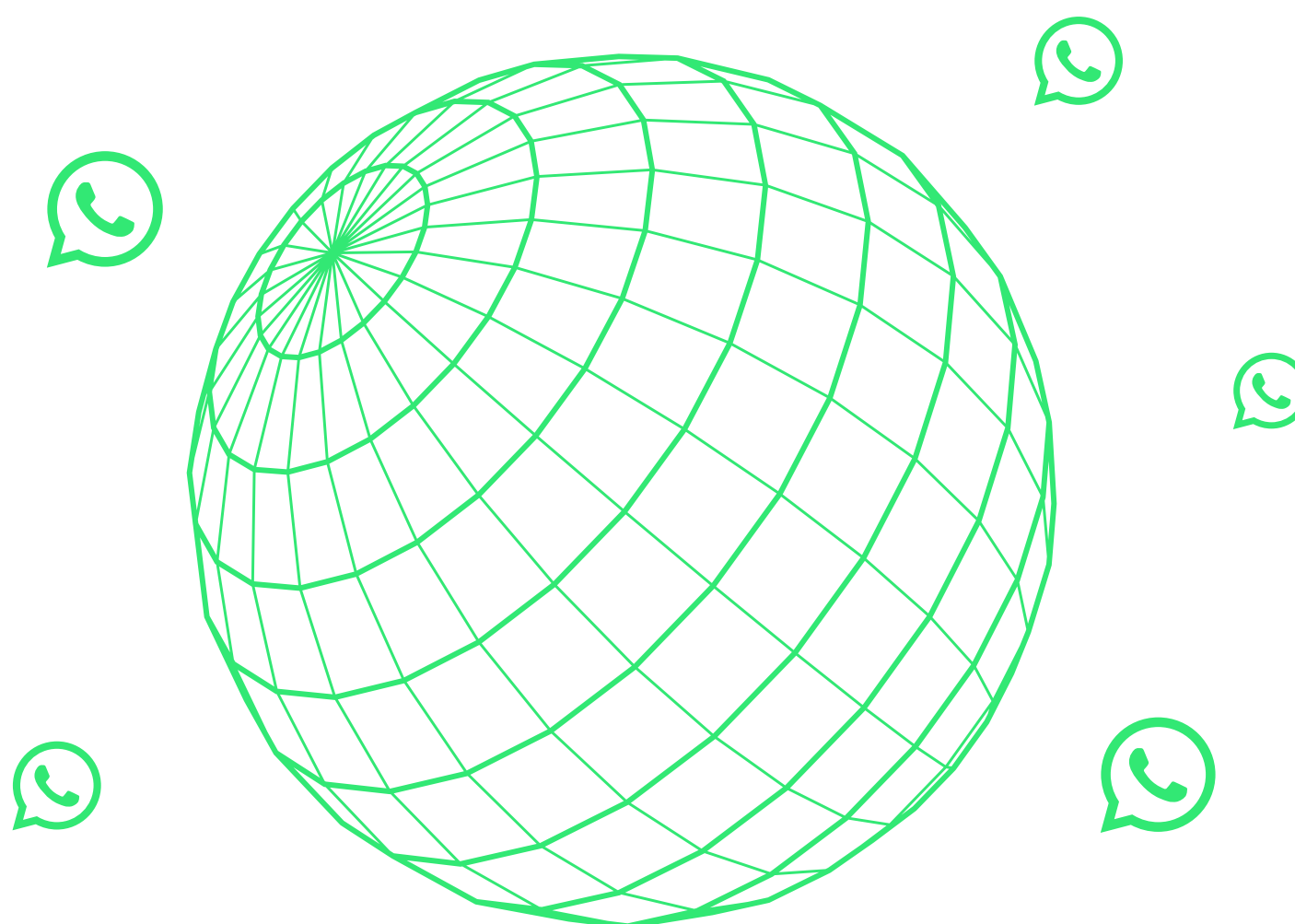
Olá, Cristiano, tudo tranquilo?

Passando aqui para avisar que seu pedido foi enviado! E liberamos um cupom de 15%OFF para você usar na sua próxima compra...

[Ver cupom](#)



As empresas precisam buscar mensagens para criar conversas que envolvam sua base de clientes e ajudem a expandir seus negócios ao longo do tempo. Como canal de vendas, as mensagens oferecem alcance global, eficiência, potencial para redução de custos e um conjunto diversificado de casos de uso.





Não deixe seus clientes
esperando por atendimento



NÃO DEIXE SEUS CLIENTES ESPERANDO

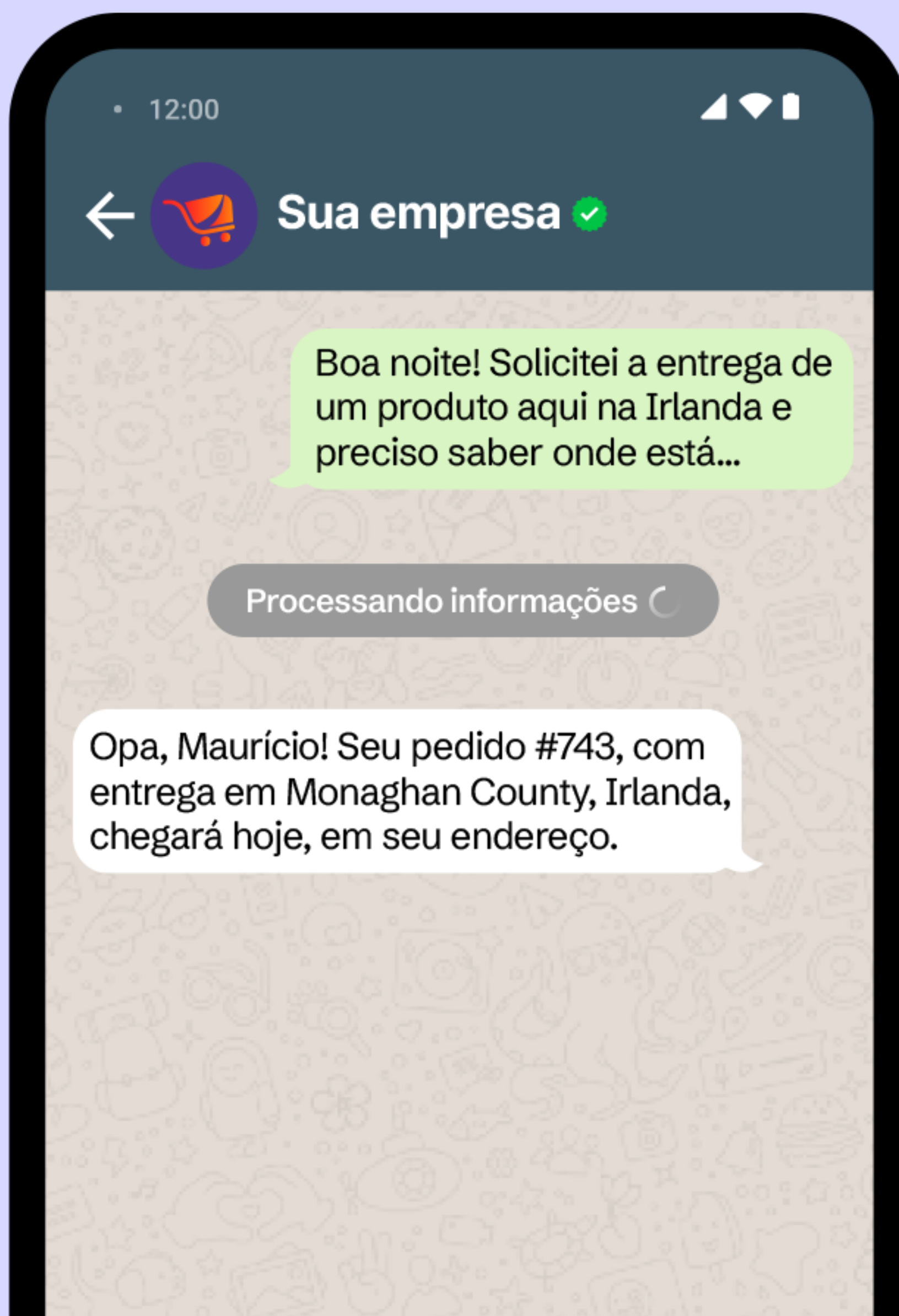
Seus clientes não querem sentar e esperar para obter a ajuda e aguardar um por atendente que consiga ajudar com suas dúvidas. **Eles esperam uma resposta rápida e resolutive da sua empresa em minutos, não em dias.**

Não force os seus clientes a esperar no telefone para falar com um agente, as mensagens corporativas no WhatsApp Business API permitem que os clientes simplesmente iniciem uma conversa com suas marcas favoritas e obtenham ajuda imediatamente, tudo de forma automatizada

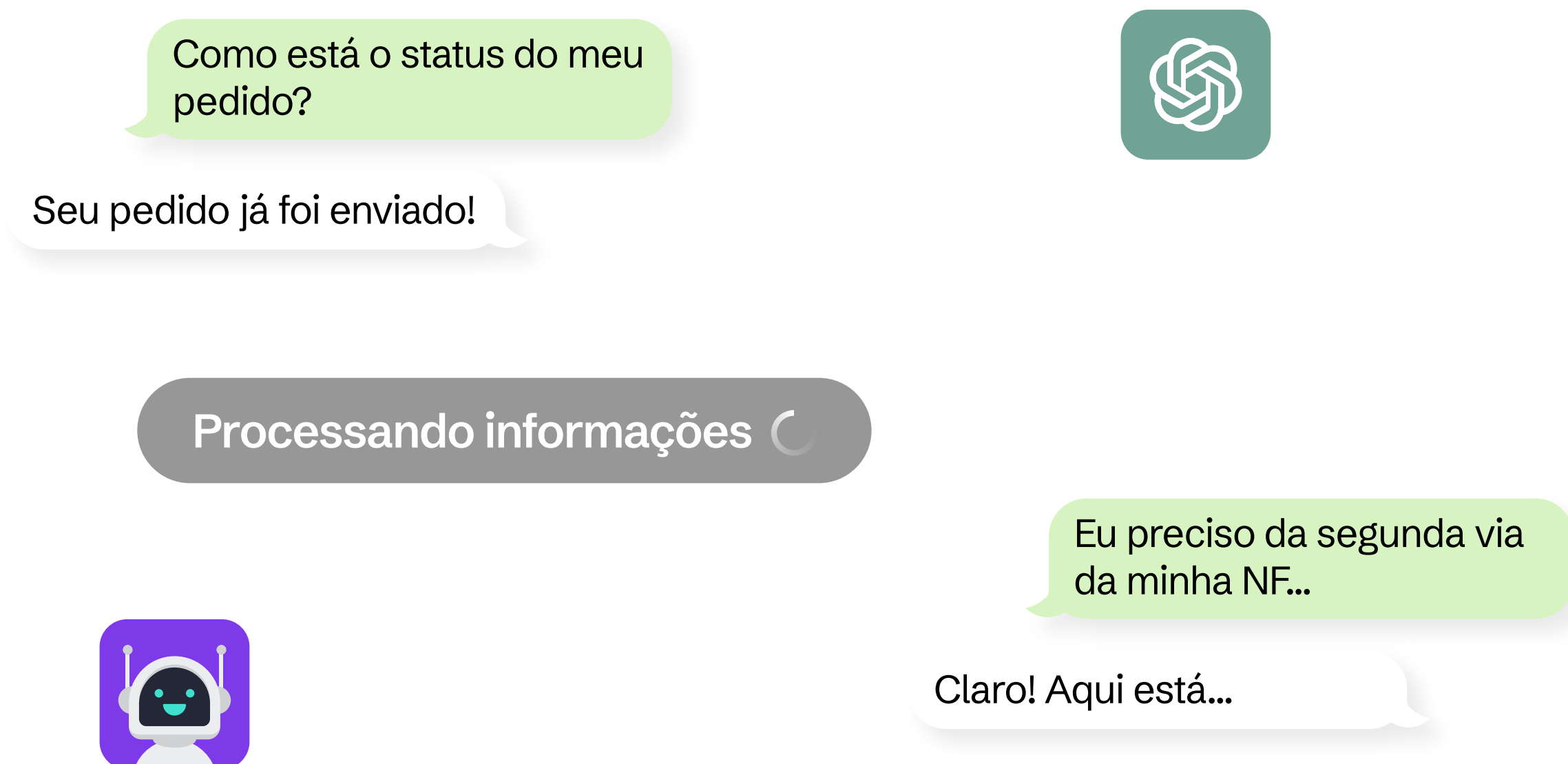
Com mensagens assíncronas, as empresas podem fornecer assistência 24 horas por dia, 7 dias por semana, usando bate-papos automatizados e totalmente personalizados.



Digamos que um cliente em **outro fuso horário entre em contato** com sua empresa perguntando quando a compra recente está programada para chegar...



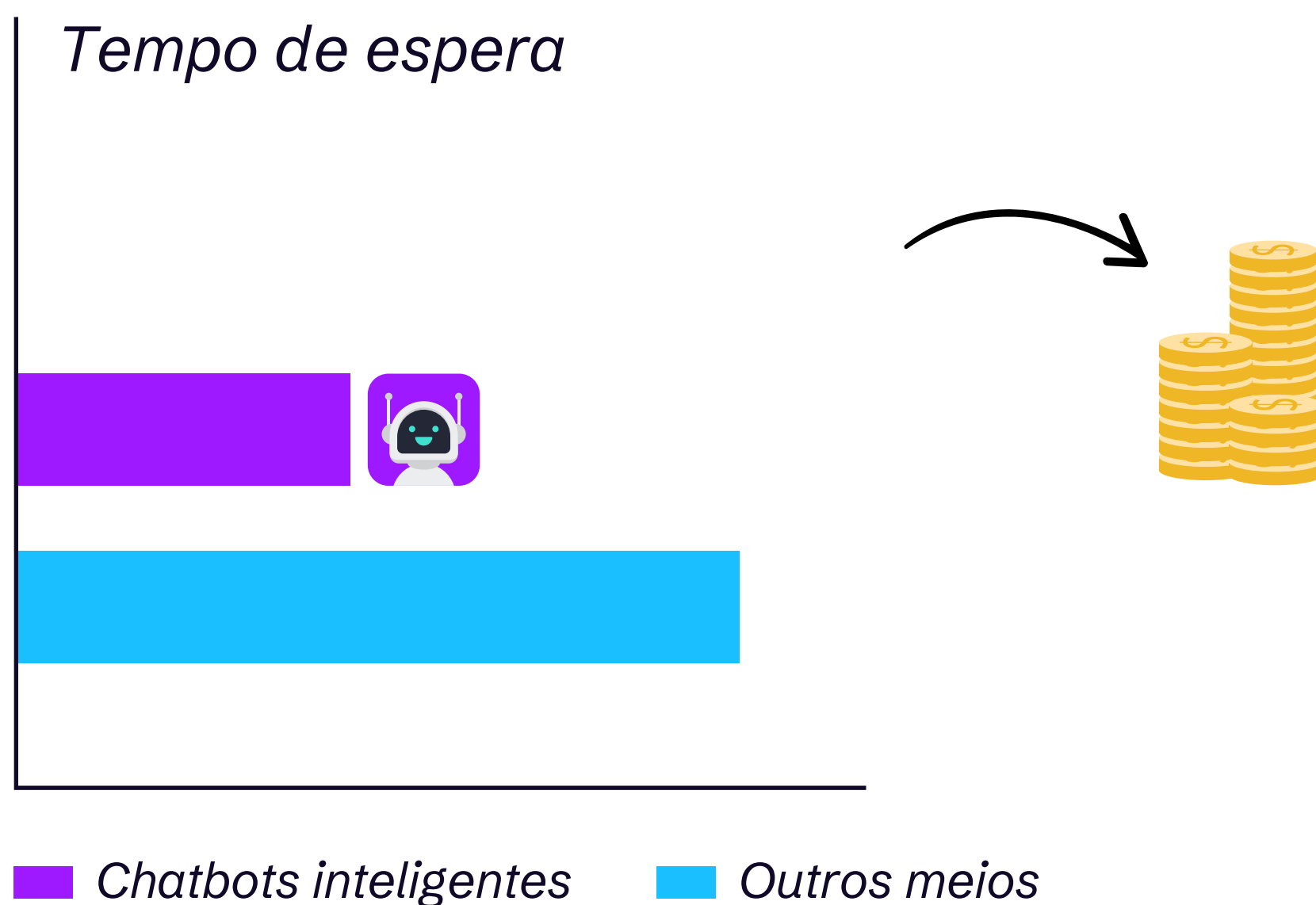
Um chatbot pode extrair dados do número do pedido do cliente e informá-lo exatamente quando o pedido chegará, economizando o tempo do cliente e sua empresa de financiar recursos adicionais de atendimento ao cliente.



Muitas dessas perguntas comuns podem ser respondidas de forma assíncrona pela IA, deixando as perguntas mais detalhadas para um agente de atendimento ao cliente ao vivo e ajudando a reduzir os custos de sua empresa.



Adotar esse modelo de atendimento ao cliente rápido, eficiente e proativo ajudará sua empresa a colher os frutos, economizando tempo e dinheiro a longo prazo.



Fonte: Base de Clientes da Hyperflow

Pelo menos **56% dos usuários globais de aplicativos** de mensagens pesquisados dizem que **enviaram mensagens para marcas para obter mais informações em todas as etapas da jornada** do comprador.

Mais uma venda!

Novo lead!

Mais uma venda!

Novo lead!



Tenha conversas que ajudem
a **gerar conversões de**
marketing



Mais uma venda!



CONVERSAS QUE AJUDAM A CONVERTER

Como um negócio corporativo, as mensagens fornecem uma ferramenta interessante e inestimável para se comunicar diretamente com sua base de clientes e de uma forma que se adapta ao seu negócio.

Então, como você pode explorar esse canal para envolver clientes novos e existentes?

Bem, as mensagens ajudam as empresas a se aproximarem de seus clientes, ao mesmo tempo em que aumentam seus esforços de engajamento. Mas as mensagens podem gerar mais do que apenas resultados de atendimento ao cliente.

Na verdade, as soluções de mensagens de negócios podem alimentar todas as etapas de seus funis de marketing e vendas.



O comércio conversacional está criando uma mudança no mundo das mensagens, e há muitas oportunidades para otimizar as mensagens como um canal de vendas dedicado. **Confira:**



1. Descoberta

Manter compradores e clientes informados sobre novos produtos e serviços.





2. Faça uma compra

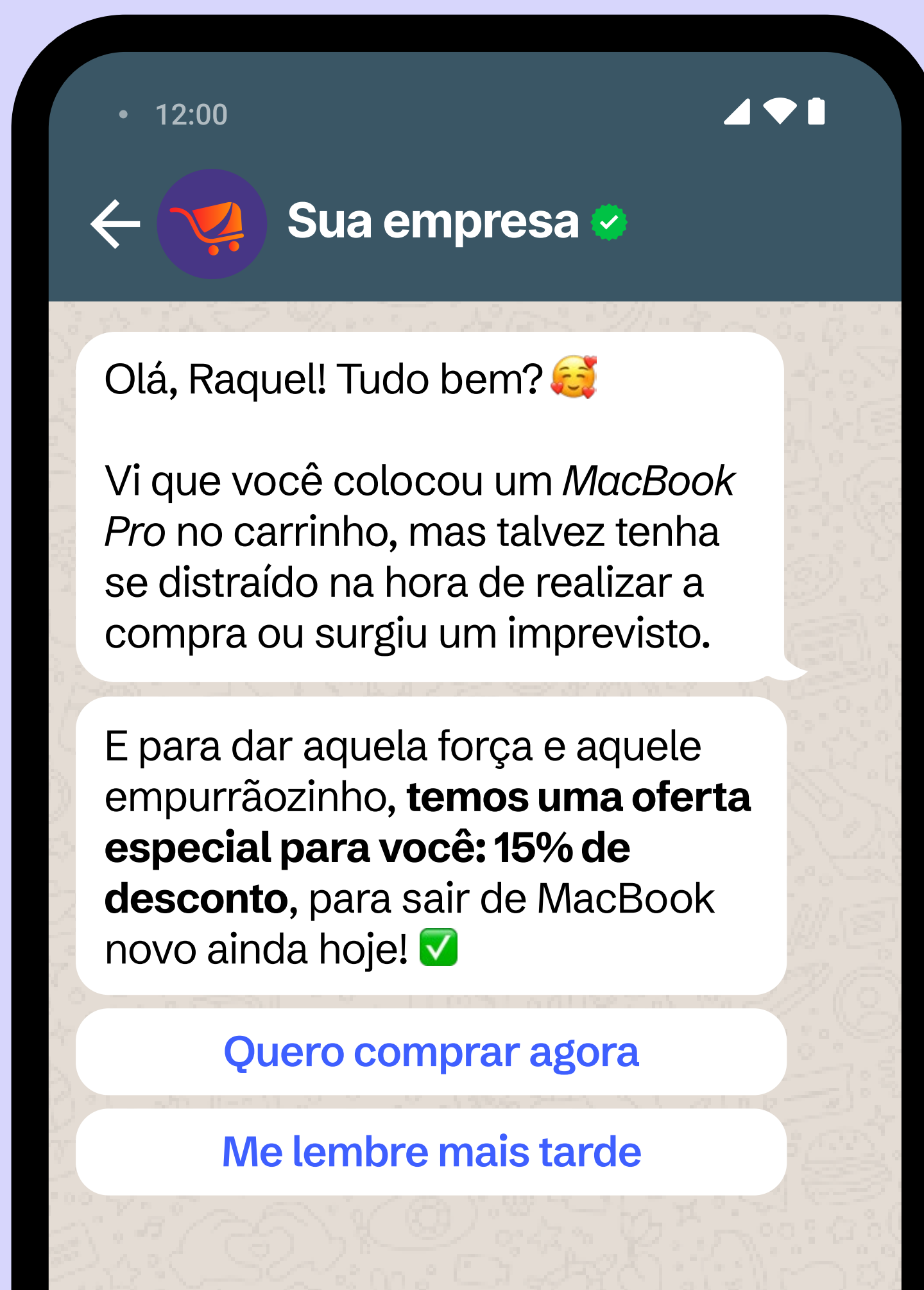
Crie uma experiência de compra impulsionada por um fluxo de conversação.

Digamos que você seja o líder de uma empresa de comércio eletrônico que está direcionando com sucesso o aumento do tráfego para seu site por meio de anúncios pagos. Os usuários que chegam ao seu site a partir do anúncio, parecem engajados e até adicionam produtos ao carrinho depois de navegar em algumas páginas de produtos. Mas então você percebe uma queda, os usuários estão abandonando seus carrinhos sem concluir a compra.



Solução: sua empresa envia um lembrete de carrinho abandonado por meio de mensagens para engajar esses leads...

oferecendo um código de desconto adicional de 15% para motivar a compra. **Agora você encontrou uma maneira de ajudar a conquistar esses clientes em potencial e levá-los a concluir a compra.**





3. Obtenha suporte

Forneça acesso sempre ativo a respostas sobre pedidos, devoluções ou consultas gerais.



4. Encante e retenha

Envie uma campanha personalizada que complemente experiências anteriores de navegação ou compra.





5. Gerar Upsells

Use conversas para maximizar o valor do seu relacionamento.

Assim como no outro exemplo, as marcas de serviços financeiros também podem enviar mensagens proativas aos clientes que optaram por receber promoções ou descontos especiais. Digamos que seu banco gostaria de gerar mais inscrições para um novo cartão de crédito com reembolso. Como você pode ajudar a gerar resultados de negócios?



Solução: você envia uma mensagem proativa e personalizada aos seus clientes...

informando-os de que podem obter uma taxa de juros reduzida se se inscreverem agora. **Você acabou de utilizar uma linha direta com seus clientes, envolvendo-os com uma promoção personalizada e gerando conversões.**



Como a Hyperflow pode ajudar o seu negócio a escalar os atendimentos?

Os clientes de hoje não querem apenas uma maneira rápida e fácil de se conectar com as marcas, mas também se envolver com uma empresa enquanto fazem compras.

E como um negócio corporativo, uma das melhores maneiras de oferecer aos seus clientes uma experiência de compra útil e personalizada é por meio de mensagens e conversas, através do WhatsApp.



Quanto mais cedo sua empresa otimizar para mensagens, mais cedo você poderá começar a escalar as vendas.



Somos uma provedora oficial do WhatsApp Business API



Assim o seu negócio tem acesso a implementação mais rápida, comunicação direta com a Meta, oferecendo suporte e mais eficiência, maior segurança na coleta de dados em conformidade com LGPD e acompanhamento personalizado.