

Hyperflow

TENHA OS **MELHORES RESULTADOS DE MARKETING** COM  
**ANÚNCIOS COM CLIQUES**  
**PARA O WHATSAPP** 

Fale no WhatsApp >

Kit 3  
1 c  
m

Eu vim pela oferta **Kit 3 em 1** no Instagram... 😊

Olá! Seja bem-vindo(a)! Eu sou a assistente virtual da Clothing Store!

# Sumário

Clique no tópico desejado

➔ Os Benefícios da Plataforma WhatsApp Business como Canal de Marketing	03
➔ Como os Anúncios Clicáveis para o WhatsApp Geram Resultados de Marketing	06
➔ Estratégias de Captação através de Anúncios	09
➔ Maximizando o Retorno sobre Investimento (ROI) em Publicidade	12
➔ Promovendo Vendas e Fidelização com Anúncios Clicáveis	17
➔ Fidelização do Cliente e Construção de Relacionamentos Duradouros	18
➔ Estudos de Caso: Exemplos Práticos de Anúncios Clicáveis para o WhatsApp	20
➔ Conclusão: Potencialize suas Campanhas com Anúncios Clicáveis para o WhatsApp	23
➔ Fale com um especialista	24



# Aprenda como envolver melhor os clientes após o **clique com a plataforma WhatsApp Business API**

**Atualmente as empresas gastam bilhões em anúncios.**

Mas a verdade é que, para muitas empresas, são necessários grande investimentos com mídia nas plataformas digitais de alto alcance.

Gastar mais em anúncios apenas para ser um player no espaço digital é uma realidade para muitas empresas, especialmente aquelas que precisam gerar reconhecimento de marca e impulsionar a descoberta de novos produtos.



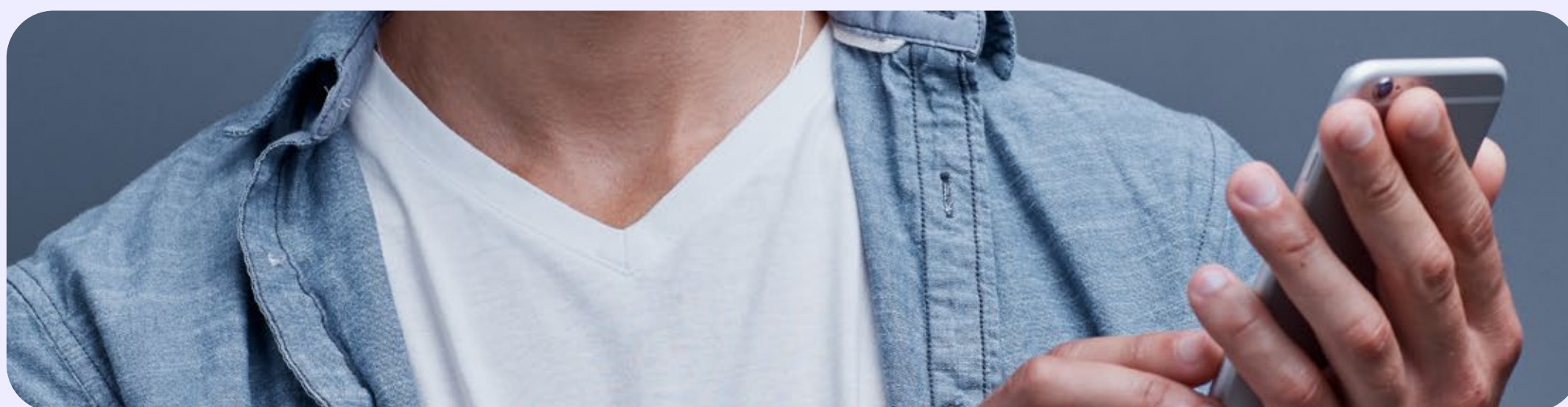
## Relatório mensal

Sua empresa gastou R\$47.250,68 em anúncios esse mês...



Com isso em mente, ficam duas perguntas...

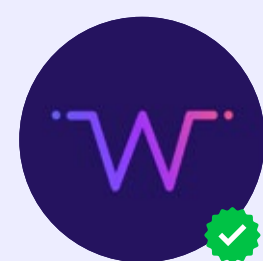
Se sua empresa **gasta bilhões em anúncios**, como saber se está aproveitando ao máximo seus gastos?



E se seus anúncios digitais não apenas alcançassem um público mais amplo, mas também **capturassem leads mais qualificados**?

A plataforma **WhatsApp Business API** pode ajudá-lo a fazer isso e muito mais, tornando-se uma ferramenta obrigatória para manter em sua caixa de ferramentas de marketing.

Confira ao longo deste material como a sua empresa pode impulsionar a jornada do cliente usando todo o poder do WhatsApp Business API.





Os benefícios de  
usar a **Plataforma  
WhatsApp Business**  
como canal de  
marketing



Talvez você já tenha experiência no uso de nossa plataforma para ajudar a obter os melhores resultados de atendimento ao cliente, mas sabia que também poderia usá-la como uma solução de marketing de funil completo?

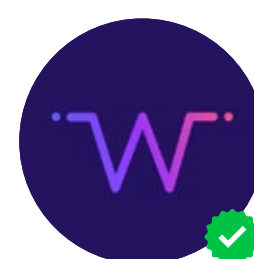
**A boa notícia é que você pode fazer mais usando a API e estamos aqui para te explicar melhor.**



Na pesquisa da Sinch, em materiais divulgados pela Meta, com mais de **350 empresas** em todo o mundo, **61% disseram que o WhatsApp era um canal fundamental** para o envolvimento conversacional do cliente.

Ao usar a plataforma WhatsApp Business API como uma ferramenta de marketing empresarial, você pode fornecer conversas contínuas e completas para construir relacionamentos duradouros com os clientes e desbloquear o crescimento futuro do seu negócio.

**O WhatsApp é uma plataforma de alto alcance com mais de dois bilhões de usuários hoje.**



Assim, sua empresa pode não apenas alcançar mais clientes em potencial, mas também envolvê-los, qualificá-los e incentivá-los melhor à venda.

## Você pode usar conversas do WhatsApp para envolver os clientes com:



**Recomendações de produtos**



**Alertas de estoque**



**Ofertas oportunas**

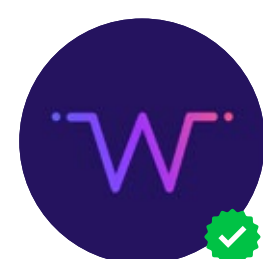


**Atualizações informativas e lembretes**



**Atendimento e suporte ao cliente**

Tudo isso ajuda sua empresa a promover interações mais fortes e personalizadas com seus clientes. O segredo é permitir que seus clientes saibam que podem se conectar com você no WhatsApp.

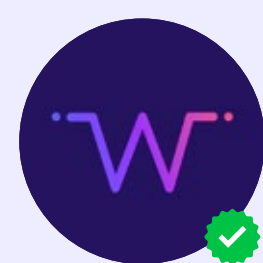


# Qual a melhor maneira de fazer isso?



**Os anúncios com clique para o WhatsApp são um complemento inteligente e fácil para ajudá-lo a aproveitar melhor seu investimento em marketing.**

Ajudando você a oferecer uma experiência de conversa envolvente que conecta seus clientes do topo ao fim do funil de marketing.





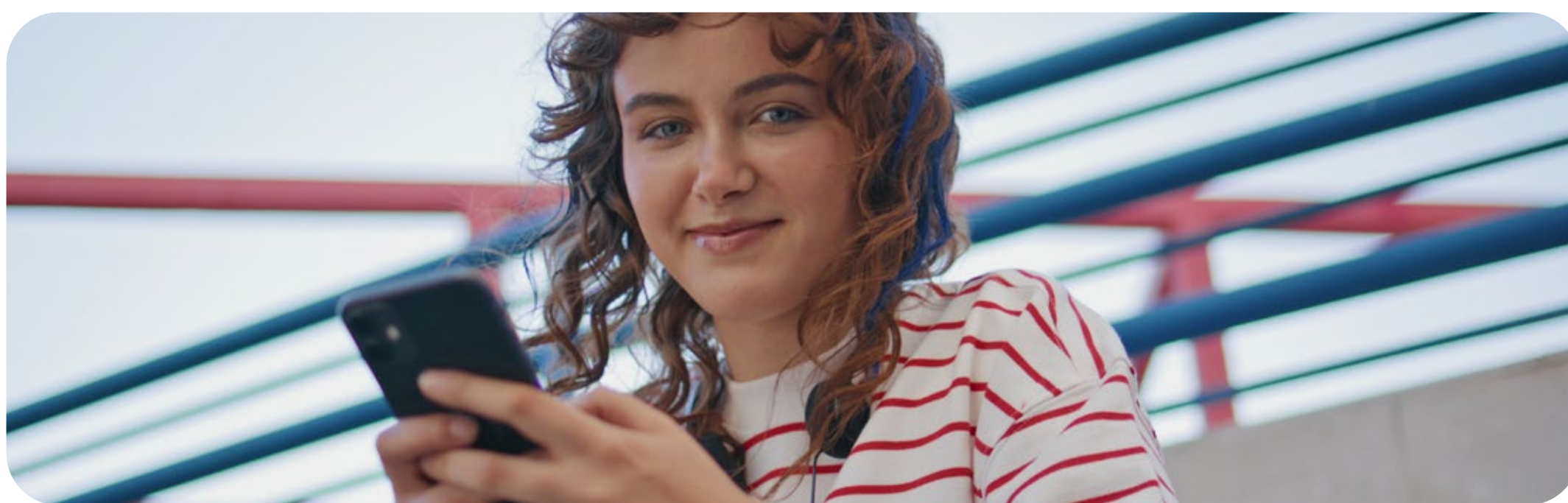


Como os anúncios  
com clique para o  
WhatsApp geram  
resultados de  
marketing



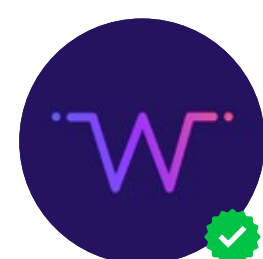
Se você atualmente anuncia em tecnologias Meta, deve estar se perguntando como aumentar o envolvimento com clientes em potencial para construir fidelidade e aumentar a probabilidade de conversão.

## Essencialmente, como você envolve clientes em potencial que clicaram em seu anúncio e os estimula nas etapas do funil?



É aqui que os **anúncios que com clique para o WhatsApp podem ajudar a conversão.**

Anúncios direcionados para o WhatsApp podem ajudá-lo a aproveitar o alcance de seus anúncios no Facebook e no Instagram para impulsionar conversas iniciadas pelo usuário em grande escala. Você não apenas direcionará mais tráfego para seu canal do WhatsApp, mas também poderá também usar as conversas para ajudar a gerar leads mais qualificados, desenvolver vendas assertivas e maior retorno sobre gastos com anúncios.



# Impulsione a descoberta e a demanda por seus produtos em todo o funil



## Alcançar

Segmente públicos por meio do gerenciador de anúncios por localização, idade, sexo ou públicos semelhantes.



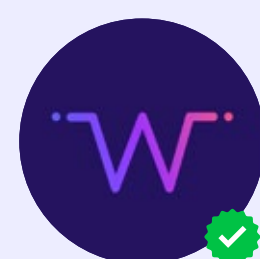
## Envolver

Envolva o público por meio de formatos de anúncio como carrossel, vídeo, imagens ou Instagram Stories.



## Interação direta

Otimize a entrega de anúncios para mais conversas no WhatsApp por meio de mensagens ou objetivos de clique em link.



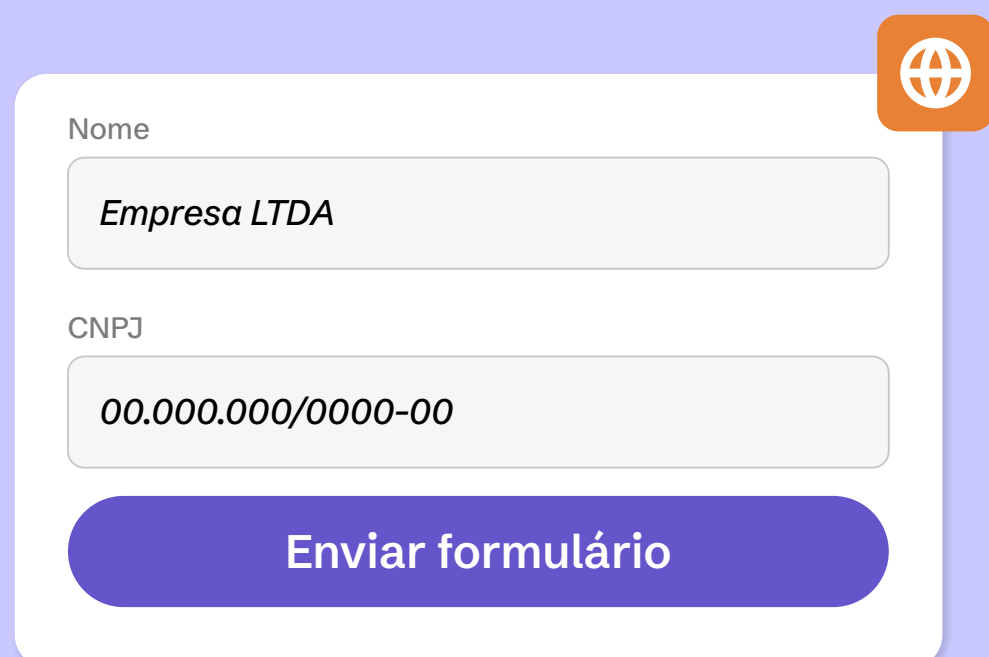
Ao usar anúncios que direcionam para o WhatsApp ao longo da jornada do cliente, você tem a oportunidade de conduzir conversas iniciadas pelo usuário e, ao mesmo tempo, controlar o público e os tipos de conversas. Isso torna mais fácil e ajuda a ter conversões posteriores dos clientes em potencial.



Há muitas maneiras de levar as pessoas a uma conversa no WhatsApp. Eles podem acontecer em diferentes canais e plataformas e em todo o funil de marketing. Os anúncios são apenas um componente, entre muitos, que leva a uma estratégia abrangente do WhatsApp.



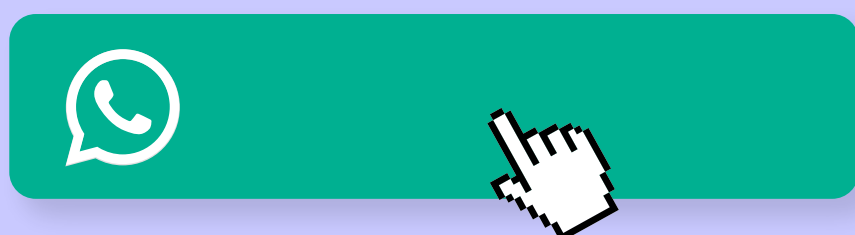
# Confira alguns dos **métodos** que você pode adotar para **complementar a captação em suas campanhas**



Formulário de contato do site com campos para Nome (Empresa LTDA) e CNPJ (00.000.000/0000-00), e um botão Enviar formulário.

Formulário de contato do site

Código QR na embalagem do produto



Link de clique para conversar nas páginas sociais da sua empresa



**Depois que alguém inicia uma conversa com sua empresa a partir de um desses pontos de entrada,** incluindo seus anúncios, ele pode enviar mensagens iniciadas pelo usuário a qualquer momento com dúvidas sobre produtos ou perguntas gerais, proporcionando à sua empresa uma linha direta para interagir com clientes em potencial.

A partir daí, sua empresa pode solicitar a aceitação de um cliente em potencial para enviar ofertas relevantes e oportunas, alertas de falta de estoque, sugestões produtos com base em seus interesses e muito mais. A Plataforma WhatsApp Business API se integra às suas ferramentas de marketing, permitindo o envio de mensagens automatizadas com ofertas personalizadas.



A solução também inclui recursos como botões de call to action e mensagens ricas em mídia para tornar as conversas mais envolventes e aumentar a probabilidade de negócios.

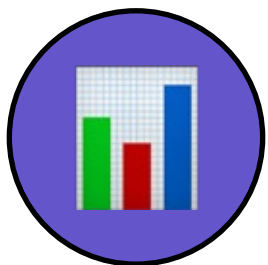


# Confira mais...



## Expandir

Amplie o conhecimento de sua presença e oferta no WhatsApp para novos públicos.



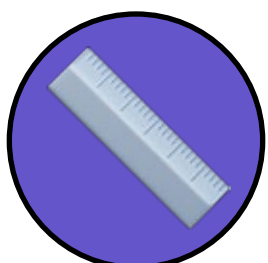
## Otimizar

Otimize a entrega para mais conversas, aproveitando algoritmos que permitem campanhas com melhor desempenho ao longo do tempo.



## Impulsione a descoberta e demanda

Impulsione a descoberta e a demanda por seus produtos e serviços com criativos envolventes.



## Medir

Meça os resultados além das conversas.

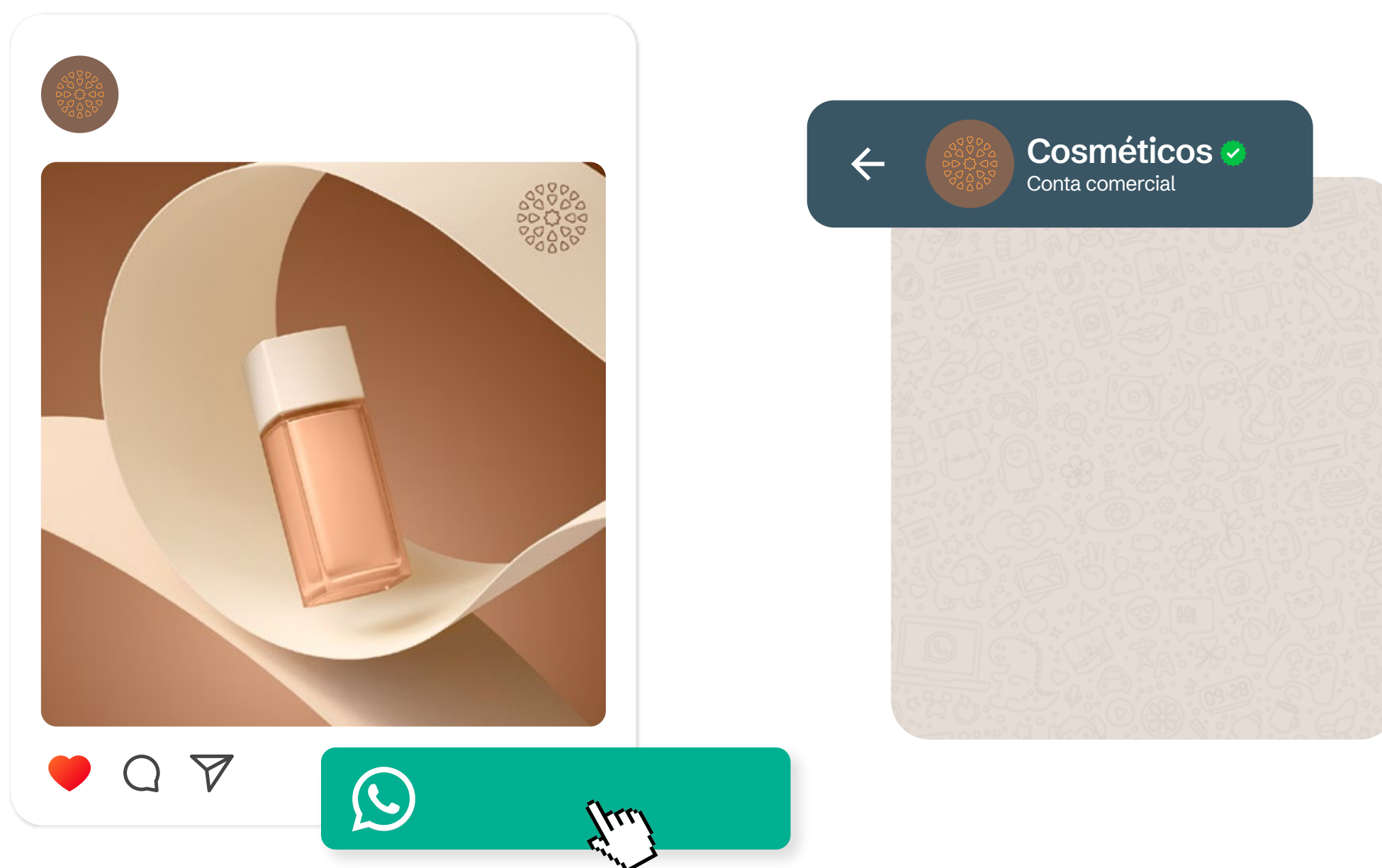


**Aproveite melhor  
seus gastos com  
publicidade**



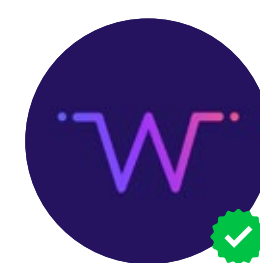


**Alcance novos públicos** por meio do gerenciador de anúncios **e capture leads mais qualificados**, promovendo o conhecimento e a consideração do seu produto



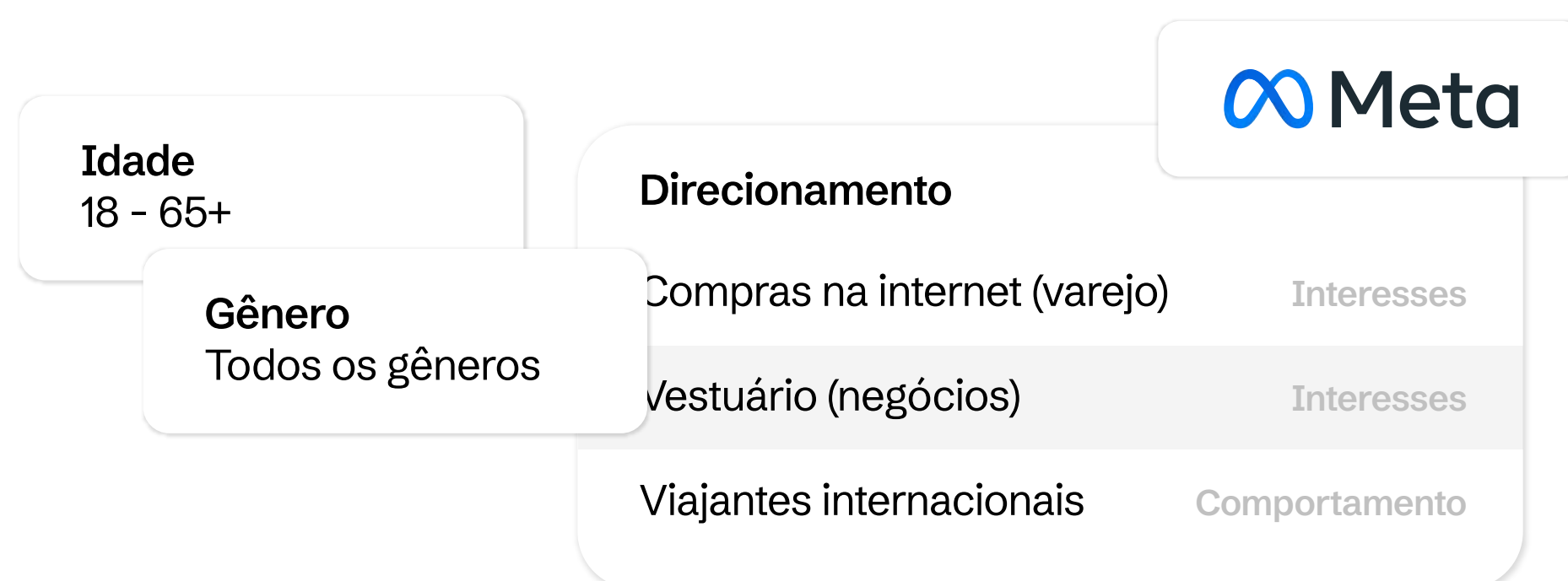
Em vez de uma abordagem “aplicar e pagar” aos seus gastos digitais, você pode garantir que está obtendo o máximo do seu investimento adotando uma abordagem mais direcionada.

**Anúncios que clicam no WhatsApp podem ajudar você** a alcançar novos públicos em canais digitais para impulsionar a descoberta de produtos, ao mesmo tempo que ajudam a qualificar leads por meio de uma conversa no WhatsApp.



Ao usar o Ads Manager para criar anúncios de qualidade segmentados por idade, região, idioma e muito mais, você pode ajudar a gerar reconhecimento para novos produtos, ao mesmo tempo que aproveita o poder das mensagens para conversar com clientes em potencial e qualificá-los após o clique.

## Mas isso é apenas o começo...



Ao medir sua intenção e urgência por meio de uma conversa no WhatsApp, você pode obter mais informações sobre a qualidade de seus leads e responder às suas dúvidas para aumentar as chances de conversão.

Mais do que apenas ajudar a qualificar leads, o WhatsApp permite que você os alimente em grande escala. As conversas via WhatsApp ajudam os clientes a encontrar os produtos certos para suas necessidades, de acordo com sua programação, e a responder quaisquer dúvidas para que os clientes se sintam prontos para fazer sua compra e converter.



# Impulsione as vendas de produtos de alta consideração

Olá, o Jogo de Panelas Elegant ainda está disponível?

00:06

Olá, Maria! Sim! Temos 12 unidades ainda disponíveis...

Escolha a cor abaixo 📌

00:07

Verde

Rosé



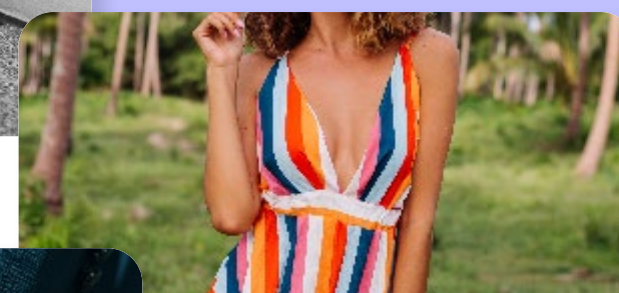
Aproveite os chatbots para responder a perguntas sobre produtos 24h por dia, 7 dias por semana

Promova a consideração do produto



**(Novo) Off-White Sneaker**

Todo o conforto da nossa tecnologia Star no



**(Novo) Colorful Dress Anitta**

de linho, soltinhos e super confortáveis. no cartão de crédito ou pague com PIX.



**(Novo) Gold Watch Ryan 03**

Usado por astros de cinema e estrelas da música, este clássico agora conta com uma...



NOVO

**MacBook Air Apple Prateado**

Mais desempenho por menos do que você imagina...

Comprar agora

Envie ofertas oportunas e relevantes aos clientes



## Captar o interesse para gerar leads é apenas o começo

Ao aproveitar a IA e os chatbots para responder perguntas frequentes e dúvidas sobre produtos, sua empresa pode não apenas reduzir o volume de chamadas recebidas, mas também economizar em número de atendentes no seu negócio. Depois que o cliente tiver as informações de que precisa, com as integrações certas, ele poderá até fazer seu pedido pelo chat.

Olá, Cris, tudo bem com você?

Passando aqui para avisar que seu pedido foi enviado! O rastreio você pode acompanhar abaixo...

[Acompanhar pedido](#)



Mas a conversa não para por aí! Quando um cliente aceita mensagens de sua empresa, ele pode se manter **informado após a compra por meio de alertas de estoque, descontos e ofertas relevantes e notificações de novos produtos.**



## Pré-venda



### Conhecimento

Anúncio apresenta produto/  
negócio nas redes sociais

### Consideração

O anúncio leva o usuário a con-  
-sultoria de vendas/experiência

## Venda



**O anúncio leva o usuário à compra do produto**

## Pós-venda

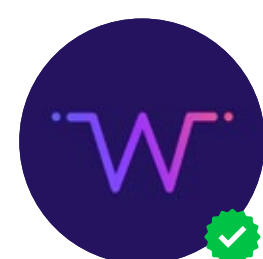


### Cuidado

Anúncio leva o usuário ao atendi-  
-mento, o que pode incentivar  
compras futuras

### Lealdade

Anúncio direciona os membros do  
programa de fidelidade a descobrir  
ofertas especiais



**Faça upsell e  
venda mais ao  
longo da jornada  
do cliente**



# Aproveite as oportunidades de upsell durante consultas de produtos.

## Crie oportunidades de **venda cruzada** no chat.

Depois que um cliente inicia uma conversa a partir de um anúncio que clica ao WhatsApp, sua empresa pode solicitar o opt-in para enviar ofertas e promoções relevantes. Para ajudar os clientes em potencial a encontrar o produto perfeito para eles, você pode aproveitar oportunidades de upsell e vendas cruzadas no chat, oferecendo recomendações de produtos personalizadas semelhantes ou relacionadas e ajudando-os a obter tudo o que precisam antes da finalização da compra.

**Você pode criar essas oportunidades em diferentes pontos da conversa para aproveitar ao máximo suas interações.**

Com o WhatsApp, estamos vendo uma nova fonte de receita. Se continuarmos a investir, se pensarmos em ideias criativas adicionais, receberemos mais pedidos. Ainda estamos na jornada.

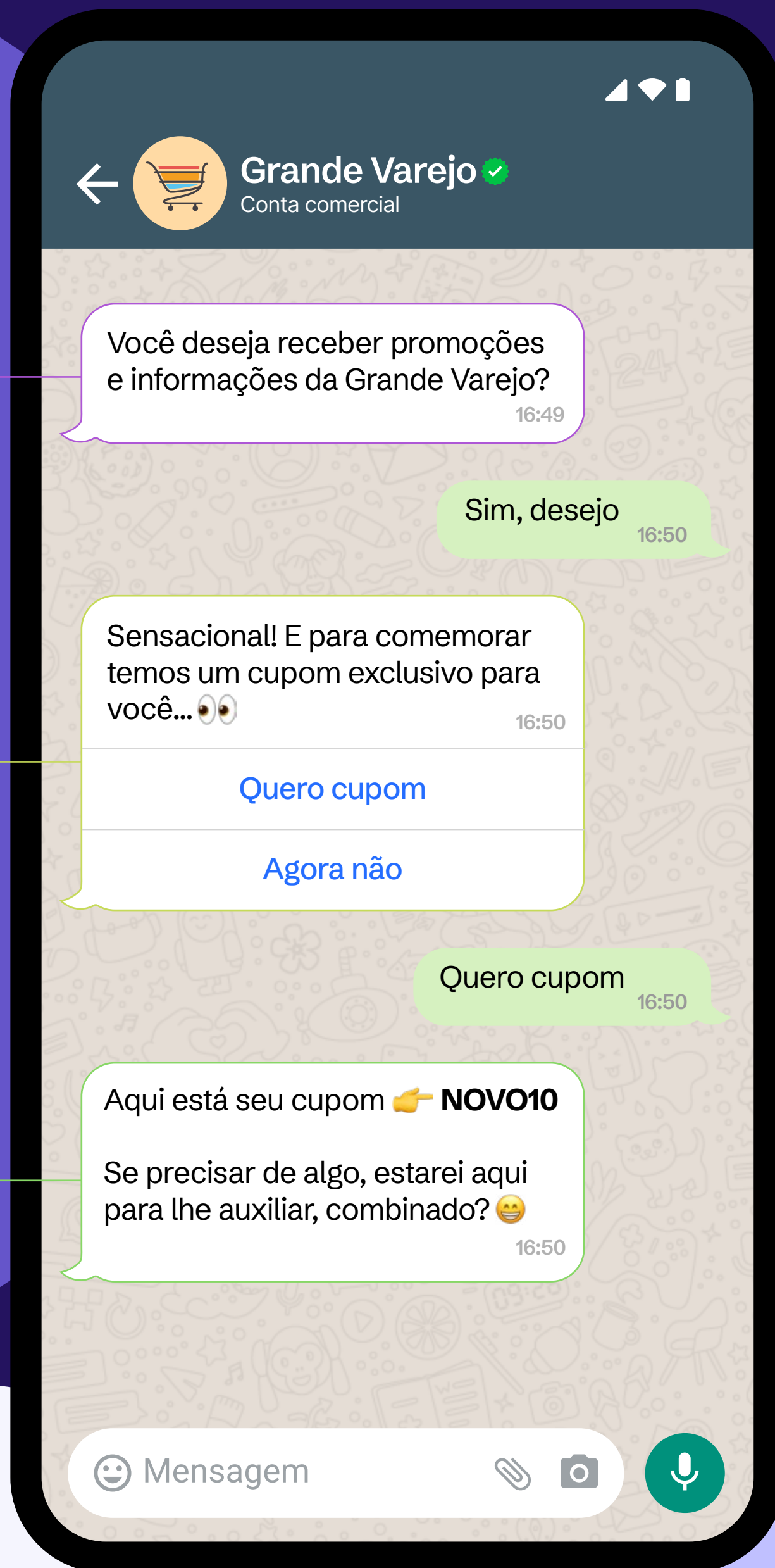


# Fidelize o seu cliente

Crie mensagens esperadas, oportunas e relevantes

Conquiste a confiança por meio de mensagens e ofertas personalizadas

Ofereça uma linha direta de comunicação para os clientes

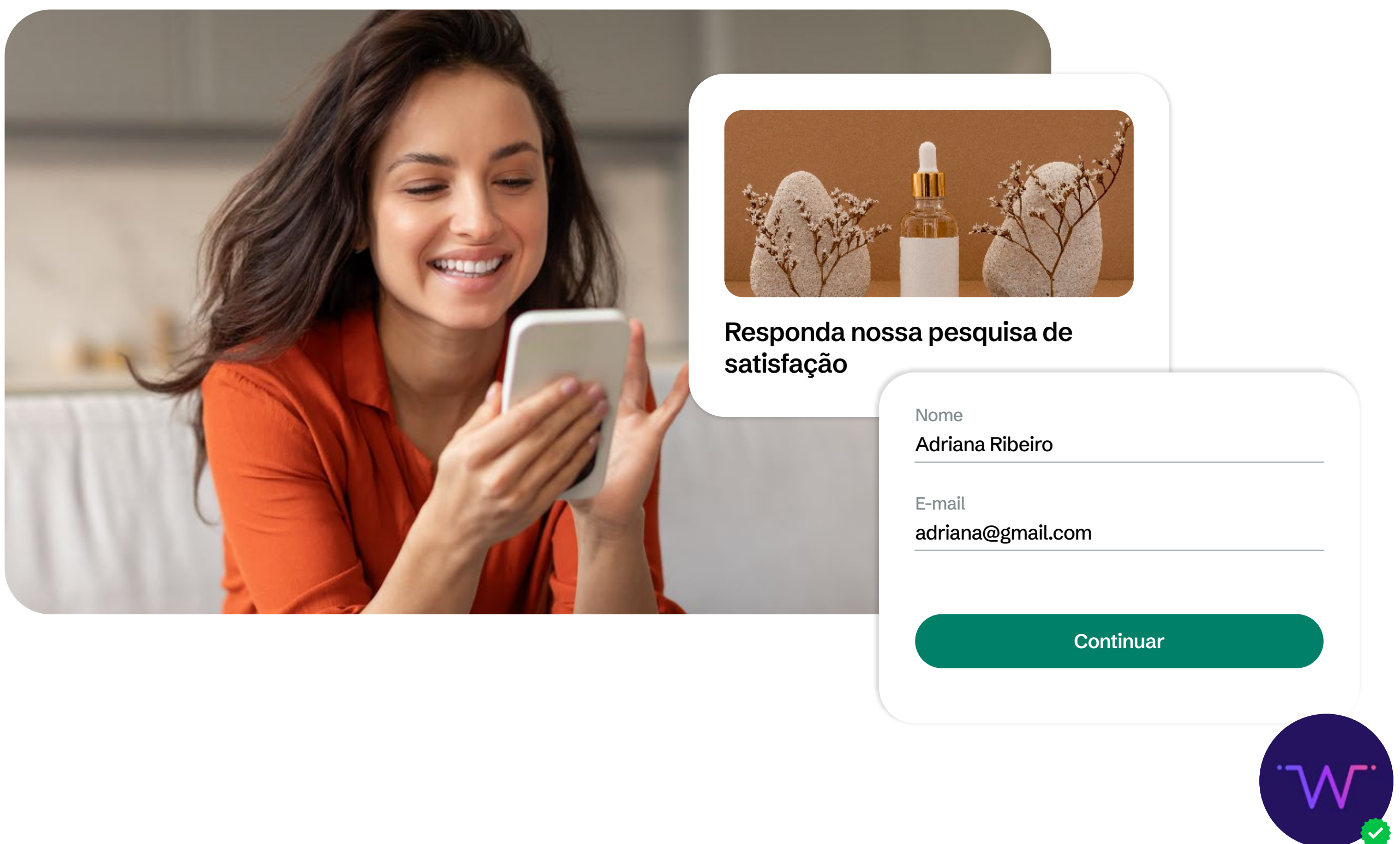




**Sua interação com um cliente não precisa terminar quando clicam em “Comprar”.** Na verdade, a melhor maneira de promover relacionamentos mais próximos com os clientes e fidelizá-los é informá-los sobre o status da compra, complementando de forma informativa a jornada de compra.

**Uma forma eficaz também é oferecer aos clientes um cupom digital para a próxima compra, uma notificação de que o pacote chegou ou um link para uma pesquisa de satisfação.**

Com o WhatsApp, você pode informar aos clientes que você está disponível para conversar a qualquer momento, para que eles nunca se sintam desconectados com a sua marca.



# Como sua empresa pode usar anúncios que direcionam para o WhatsApp para ajudar a gerar resultados de marketing?

Vamos mergulhar em alguns exemplos para mostrar como os anúncios que clicam para o WhatsApp funcionam em ação...

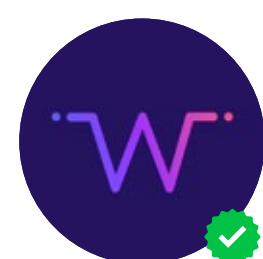
## EXEMPLO

Digamos que sua empresa queira usar anúncios do Instagram para aumentar as vendas e trazer clientes novos e recorrentes para o seu negócio de comércio eletrônico. Você precisa de uma solução de alta conversão e que ofereça suporte a conexões personalizadas com clientes em todo o funil.

## O que você faria?

## SOLUÇÃO

Ao usar seus gastos digitais para criar anúncios que direcionam para o WhatsApp, os clientes em potencial interessados em seus produtos podem clicar nos botões de **call to action** “**Converse agora**” para interagir diretamente com sua empresa.





Eles são recebidos por uma mensagem automática solicitando que aceitem mensagens promocionais para receber uma oferta personalizada na primeira compra. Após finalizar a compra, seu cliente recebe uma mensagem confirmando o pedido e agradecendo a compra.

Uma semana depois, você envia uma mensagem perguntando se eles estão gostando do novo produto e apresentando itens semelhantes que você acha que eles gostariam, ajudando-os a permanecer engajados e aumentando as chances de uma compra de retorno.



**EXEMPLO**

Sua empresa tem anunciado em várias plataformas digitais, mas gerando poucos leads e poucas conversões pós-clique. Você está conseguindo o alcance, mas quando chega a hora dos clientes tomarem a decisão de comprar, você percebe uma queda com menos conversões do que você gostaria.

**O que você pode fazer para se engajar novamente?****SOLUÇÃO**

Sua empresa decide criar uma campanha de anúncios que clicam no WhatsApp usando pontos de entrada em seus canais sociais e formulário de contato do site. Depois de enviar uma mensagem inicial para sua empresa e aceitar, os clientes podem ter conversas personalizadas e ao vivo diretamente no chat. Eles podem fazer perguntas sobre produtos sobre os quais não têm certeza e obter ajuda imediatamente, aumentando o interesse.

Sua empresa reengaja clientes em potencial com mensagens de mídia, ofertas especiais e listas de produtos personalizadas para ajudar a movê-los pelo funil. Para garantir que seus clientes estejam completamente satisfeitos após a compra, sua empresa envia uma mensagem com link para uma pesquisa de satisfação do cliente, promovendo a fidelidade à marca e relacionamentos mais fortes e duradouros.



# Leve mais conversão para as suas campanhas!



**Seus anúncios devem funcionar de maneira mais inteligente para sua empresa.**

As mensagens podem ajudar sua empresa a aproveitar muito mais seus investimentos em campanhas, e os anúncios que direcionam para o WhatsApp podem ajudá-lo a interagir com os clientes em conversas personalizadas e úteis que o ajudam nas vendas.

Obtenha leads mais qualificados, aumente o reconhecimento do produto e as conversões, estimule os clientes em todo o funil e construa melhores conexões.

Você pode começar agora assumindo o controle do sucesso de seus anúncios e integrando mensagens em toda a jornada do cliente com anúncios que direcionam para o WhatsApp.



# Somos provedores oficiais do WhatsApp Business API



Diretório de Parceiros da Meta



**Hyperflow**

hyperflow.global

Mensagens



Hyperflow 

 Meta

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.



# Transforme **seus anúncios em conversas** lucrativas!

Potencialize seus resultados de marketing com os anúncios clicáveis para o WhatsApp. Descubra como alcançar, envolver e converter seu público-alvo de forma eficaz.

Clique abaixo para falar com um especialista e elevar suas campanhas hoje mesmo!

[Falar com um especialista](#)

