



# ESTRATÉGIAS DE MARKETING PARA CRIAR UMA MÁQUINA DE VENDAS NO WHATSAPP

**Leia o e-book na horizontal no celular  
para uma melhor leitura.**

# INDICE

- 1) POR QUE INVESTIR NO WHATSAPP?
- 2) QUAL A VANTAGEM DE VENDER PELO WHATSAPP?
- 3) DICA PARA COMEÇAR
- 4) GERANDO RELACIONAMENTO E VENDA
- 5) FUNIL DE VENDAS
- 6) GATILHOS MENTAIS
- 7) SCRIPTS DE VENDA
- 8) FERRAMENTAS ÚTEIS

# Por que investir no Whatsapp?

Atualmente, mais de 1,3 bilhão de usuários em todo o mundo usam o WhatsApp para troca de mensagens, especialmente as gerações mais jovens.

De acordo com dados da própria plataforma, o aplicativo é usado em 128 países e através dele, mais de 60 bilhões de mensagens e 1,6 bilhão de fotos são enviadas todos os dias.

Segundo a empresa de marketing Baum Digital, 80% dos usuários asiáticos, europeus e latino-americanos usam o WhatsApp diariamente como principal meio de comunicação.

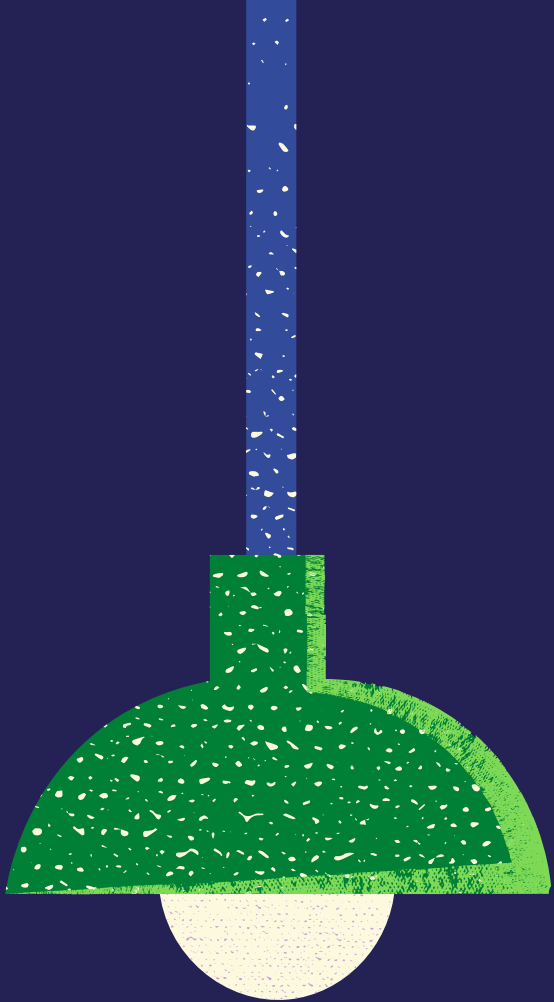
Em uma lista de e-mail, por exemplo, a taxa de abertura é de 15%. Imagine agora que, numa lista de 50 mil pessoas cadastradas, apenas 7,5 mil irão abrir.

Já a taxa de abertura das mensagens no Whatsapp é de quase 100%. O índice de engajamento é de aproximadamente 80%.

O Whatsapp não é uma ferramenta para substituir as demais, será mais um poderoso braço para maximizar suas vendas e relacionamento com teu cliente.

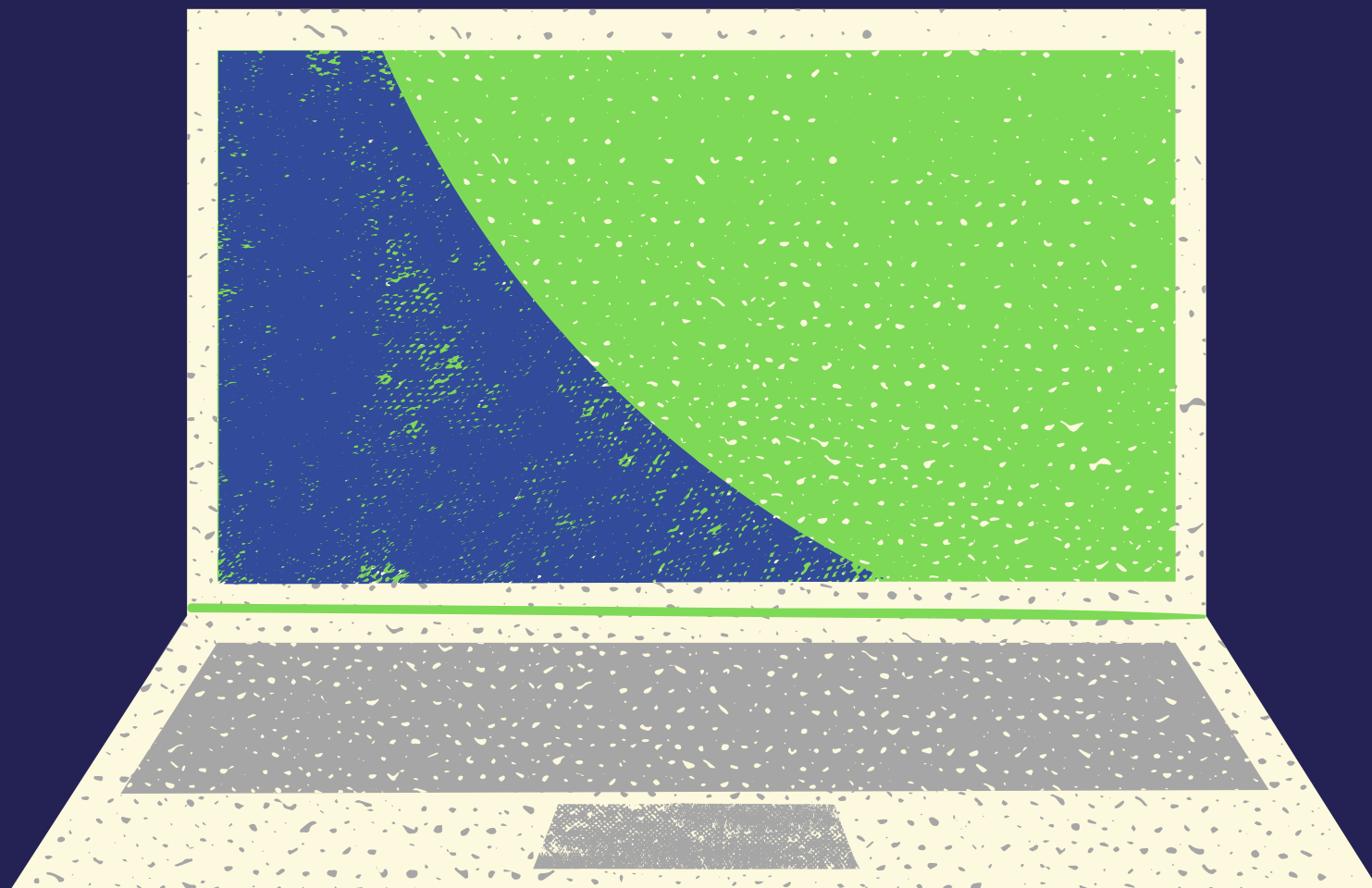
# Qual a vantagem de vender pelo Whatsapp?





# Uma dica para começar

Não use teu número pessoal, compre outro chip e use o Whatsapp Business. Nunca misture seus contatos pessoais com os profissionais. No início pode não parecer ter sentido, porém com o tempo você verá como isso pode influenciar.



# Gerando relacionamento e vendas



ROBOTMILLION



# #Tática 1

## Grupos de Ofertas

ROBOTMILLION

É importante que o usuário que esteja nesse grupo entenda o motivo pelo qual ele está lá, **suas ofertas**.

Importante deixar claro e, se o usuário permanecer no grupo, é porque mesmo que inconscientemente, **ele deseja**.

**Desperte o senso de exclusividade:**

"Promoções e lançamentos **EXCLUSIVO APENAS** para quem estiver nesse grupo"

Tome cuidado para que suas ofertas não virem SPAM, elas devem ser MATADORAS e, para isso, deverá variar de 15 a 30 dias, dependendo do seu negócio.

Outro pronto, não importa que tipo de oferta você irá fazer, o importante é que faça sentido e seja relevante para o cliente.

Diferentemente da tática anterior, esse tipo de grupo não deverá ter ofertas pois poderá desencadear reações do tipo: "Me falaram que não teria SPAM aqui!"

Como oferecer então minha oferta no grupo?

Simples, através de um conteúdo. Por exemplo, você pode enviar um link de um conteúdo do seu blog e lá dentro terá a oferta.

Se você está vendendo açaí, pode compartilhar no grupo um vídeo sobre alimentação para atletas e dizer algo assim: "O açaí é bom para dar energia e suportar os treinos, então vou mostrar como prepará-lo. Estou aqui tomando meu açaí, o Açaí do Bom."

# #Tática 2

## Grupos de Conteúdo e Relacionamento

# #Tática 3

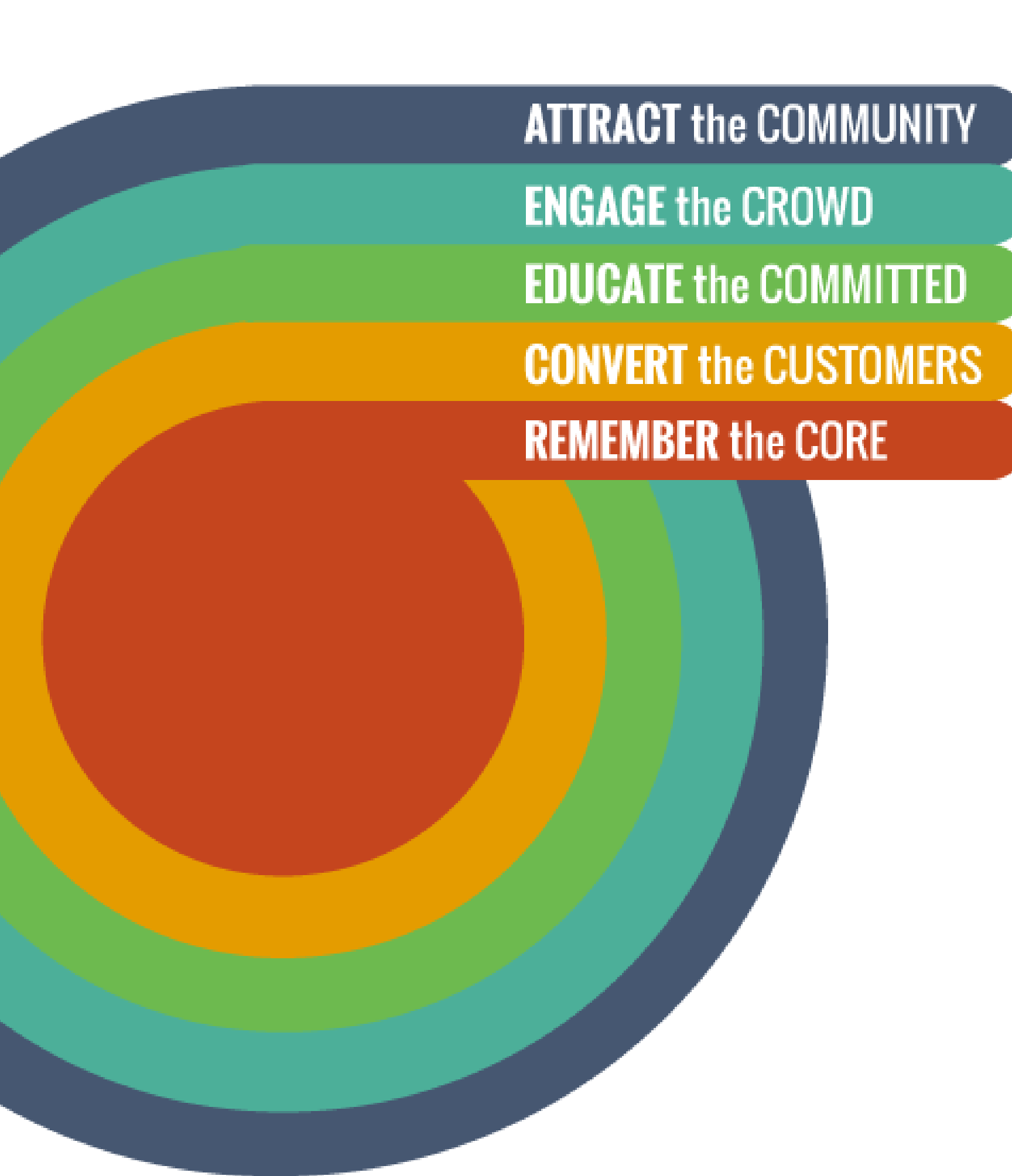
## Interesse, Contato Individual e Lista de Transmissão

ROBOTMILLION

Quando um cliente demonstrar interesse a respeito de algo que você ofereceu ou tem a oferecer, você pode:

- Converter o mais rápido possível, fornecendo o link direto no grupo;
- Criar um grupo específico para aquelas pessoas e fazer uma oferta única;
- Utilizar a boa e velha lábia para gerar conversão e vender seu produto chamando a pessoa no particular;
- Criar uma lista de transmissão para comunicar simultaneamente com todos, de uma forma bem produtiva. (Para isso, o cliente deverá ter seu contato salvo, senão não irá receber a mensagem)





ATTRACT the COMMUNITY

ENGAGE the CROWD

EDUCATE the COMMITTED

CONVERT the CUSTOMERS

REMEMBER the CORE

# Funil de Vendas

QUER MAXIMAR SUAS VENDAS? PRECISA ENTENDER  
DE **JORNADA DO CONSUMIDOR**.

MOSTRAREMOS AS **5 ETAPAS** DO FUNIL DE VENDAS,  
ISSO VAI MUDAR SUA VISÃO!





**#Atração**

ROBOTMILLION



# Atrair

Primeira etapa é bem simples, fazer com que as pessoas conheçam a tua empresa ou produto. Fazer com que façam parte do teu público alvo.

O objetivo é levar um usuário para o site, para um post, blog ou landing page.

**As táticas mais comuns para atrair são:**

- Marketing de Conteúdo;
- SEO otimizado;
- Redes sociais;
- Links patrocinados;





**#Envolvimento**



Após chamar a atenção, é hora de criar um relacionamento mais profundo, envolvendo os usuário com seu produto.

**INCENTIVE A SE RELACIONAREM COM VOCÊ, NÃO É A MESMA COISA QUE INCENTIVAR UMA COMPRA!**

Nessa etapa de funil, o teu cliente ainda **não está pronto para fazer uma compra.**

É importantíssimo entender que, nesse momento, é hora de converter visitantes em leads, por exemplo, pode oferecer um ebook em troca de e-mail.

Estratégias Fundamentais :

- Criar uma landing page;
- Chamada para ação (Call to action):  
"Assista ao nosso webinar sobre como melhorar as suas vendas".
- Formulário para o cliente preencher para acessar a oferta.

# Envolver





**#Eduque seu  
lead**



# Educar

Nesta etapa, é fundamental nutrir o teu futuro cliente com materiais e conteúdos que ajudem a compreender: quem é sua empresa, o que seu produto tem a oferecer e quais as vantagens se seus serviços.

Ofereça valor ao teu cliente sem que ele precise pagar por isso.

Agora, é essencial usar alguma plataforma de e-mail marketing para potencializar a educação do teu potencial cliente. Pois, desta forma, esse processo ficará mais automatizado.

Importante ir avançando pelas etapas de forma gradual até que o futuro cliente esteja apto para a próxima etapa.





**#Converta  
clientes**

ROBOTMILLION



Sabe aquele discurso arrojado de vendas?  
Pois bem, agora é o momento!

**PARA REALIZAR ESSAS AÇÕES É MUITO CUSTOSO MANUALMENTE, DEVERÁ CONTRATAR E UTILIZAR AUTOMAÇÃO DE E-MAIL PARA ISSO.**

Nessa etapa de funil, o teu cliente ainda **não está pronto para fazer uma compra.**

Agora, o teu potencial cliente está pronto para virar de fato um cliente, só falta você dar essa oportunidade para ele.

Dicas:

- Envie Promoções por e-mail;
- Ofereça frete grátis;
- Ofereça um cupom de desconto para quem abandonou o carrinho ou quer fazer a primeira venda;

# Converter





**#Fidelize seu  
cliente**



# Fidelizar

ROBOTMILLION

Você sabia que é muito mais BARATO e FÁCIL vender para alguém que já é teu cliente do que conquistar um novo? O custo chega a ser mais 8 vezes menor.

Muitos cometem a falha de, depois que o cliente fecha a venda, deixar o cliente para lá por já ter concluído a venda.

Você precisa investir em ações de relacionamento como:

- Ofereça upsells e estimule compra cruzada;
- Mande mensagem em datas especiais com promoções exclusivas;
- Agradeça sempre que uma compra for feita;
- Ofereça canais de comunicação para o pós-compra como SMS ou grupos/canais no Telegram/Whatsapp;
- Peça indicações para seus clientes e ofereça algo em troca;





# GATILHOS MENTAIS

São decisões que o nosso cérebro toma no "piloto automático" para evitar o nosso esgotamento diante de tantas escolhas.

Aprenda como utilizar isso ao seu favor.





# Gatilho de História

Contar uma história, contar detalhes relevantes com a persona, criando uma história no qual faça ela se conectar com a dor que o personagem está passando.





# Gatilho da Emoção

Ocasionar transformação em algo para a pessoa, o que pode transformar na vida daquela pessoa, ser impactante emocionalmente. ocasionar transformação em algo para a pessoa, o que pode transformar na vida daquela pessoa, ser impactante emocionalmente.



# Gatilho de Especificidade

Gerar confiança de quem vai comprar de você,  
ser específico em seus anúncios, deixar tudo  
explicado cada parte da situação ou serviço.





# Gatilho de Escassez

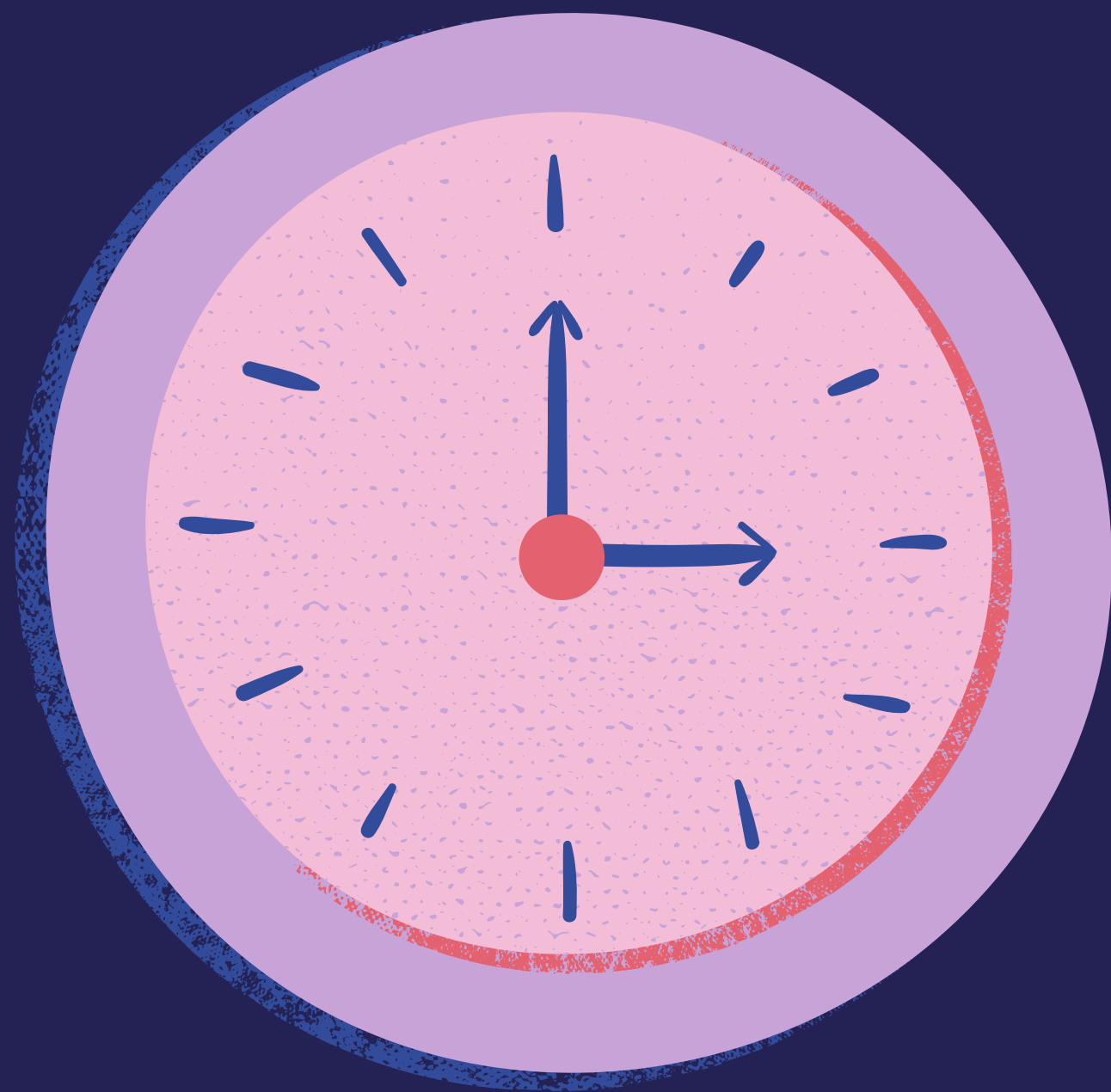
Quando você tem uma oferta com um limite para acabar, não dá tempo da pessoa pensar.

Por exemplo:

- Oferta válida apenas para hoje;
- Restam apenas 5 vagas e está acabando;







# Gatilho de Antecipação

Antecipar previamente um pouco do que ele vai ver durante o conteúdo, exemplo: Nesse e-book vou apresentar para você as melhores técnicas para se livrar das filas dos processos.



# Gatilho de Prova Social

Gerar efeito manada, faz com que as pessoas estão vendo outras pessoas provar que algo funciona, através de demonstração ao vivo, texto, vídeo e entre outros.





# Gatilho de Autoridade

Aquilo que você fala tem um peso muito maior, auxilia a valorizar seu produto, como exemplos: certificações, conteúdos, ser mais relevante no mercado.





# Scripts de Venda para o Whatsapp

Você pode adptar para seu negócio, deixe a criatividade te levar. Sempre funcionou para as centenas de profissionais que usufruem de nossa metodologia de empoderamento.



# Exemplo 1

Olá [nome do contato]!

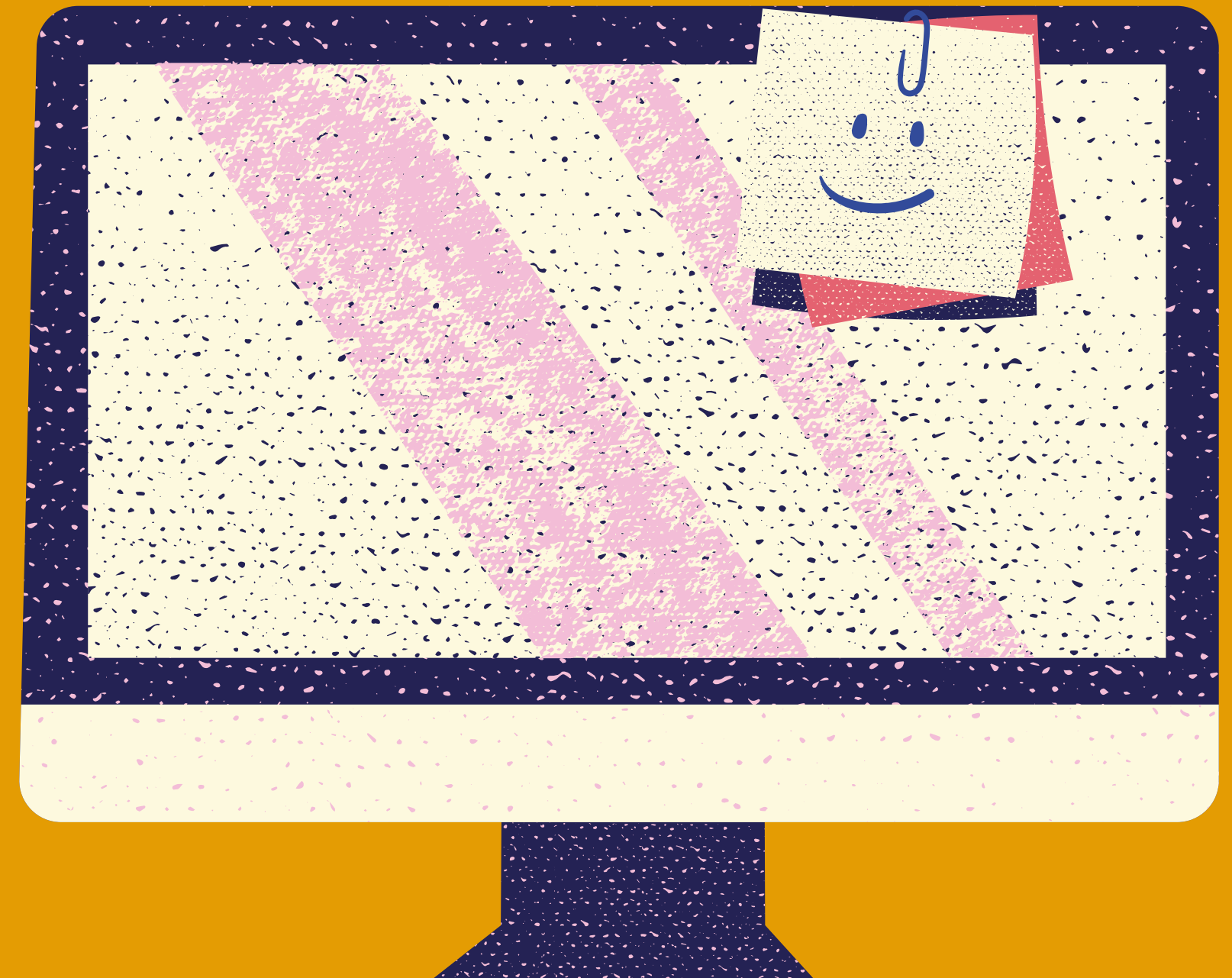
Sou [seu nome].

Preciso de sua ajuda para realizar uma pesquisa.

Poderia me responder essas duas perguntas?

[Faça duas perguntas interessantes.]

Deixe seu e-mail também. Assim, posso te enviar o resultado. Tudo bem?



# Exemplo 2

Olá [nome do contato]!  
Sou [seu nome].  
Estou com um conteúdo incrível na área  
de [assunto de interesse do cliente].  
Quero te enviar esse conteúdo  
gratuitamente em seu e-mail.  
Estou aguardando seu e-mail para  
realizar o envio, ok?





## Exemplo 3

Olá, [nome do contato], tudo bem?

Me chamo [seu nome] e estou no mesmo grupo que você.

Estou fazendo uma pesquisa no grupo e sua opinião seria muito importante, poderia me ajudar?

[Depois da resposta, obviamente que vai ser SIM ou DO QUE SE TRATA, você divulga]

Ótimo, vou te mandar a página de um site, você acha que esse produto faria sentido pra você? ..

# Ferramentas Úteis

A seguir iremos mostrar algumas ferramentas gratuitas e pagas que irão te auxiliar nesse jornada completa.





# Robot Million 2.0

Ferramenta poderosa para coleta de novos contatos e automatização dos disparos para o Whatsapp, filtrando por DDD e um nicho segmentado.

Site: [www.robotmillion.com.br/v2](http://www.robotmillion.com.br/v2)



# Mailchimp

Plataforma de automação de marketing  
que irá te ajudar nas etapas do funil  
para para disparos de e-mail.

Site: [www.mailchimp.com](http://www.mailchimp.com)





# Ubersuggest

# Ubersuggest

Ferramenta de pesquisa e análise de palavras-chaves que irão te auxiliar a descobrir quais são os termos relacionado ao teu negócio ou o que mais desperta atenção dos usuários.

Site: [www.neilpatel.com/br/ubersuggest/](http://www.neilpatel.com/br/ubersuggest/)



# Hotjar

Ferramenta excelente para mapear áreas de calor do teu site que mostra os pontos onde o mouse dos usuários mais passaram ou clicaram, isso é ótimo para saber qual parte do teu blog ou site é mais ou menos acessado.

Site: [www.hotjar.com/](http://www.hotjar.com/)



The logo for Trakto, featuring the word "trakto" in a dark blue, cursive script font. The dot on the period is a solid blue circle. The logo is centered on a white rectangular background that is slightly tilted.

# Trakto

Deseja criar ebooks de uma forma profissional, simples e fácil? Essa é a ferramenta!

Site: [www.trakto.io/](http://www.trakto.io/)



# Klickpage

Ferramenta para criação de páginas para lançamentos e construção de audiência. Muitos usam também para criação de páginas de vendas e iscas digitais.

Site: [www.klickpages.com.br](http://www.klickpages.com.br)





# Buffer

Esta ferramenta vai te ajudar a agendar os posts nas suas redes sociais de uma forma simples e prática. Na correria do dia, sabemos o quanto isso economiza em tempo.

Site: [www.buffer.com](http://www.buffer.com)