

# 50 FORMAS DE AUMENTAR TUS VENTAS CON WHATSAPP



Por Diego Gonzalez

# **50 Formas de Aumentar tus Ventas con WhatsApp**

**50 Formas de Aumentar Tus Ventas por WhatsApp** es propiedad de su autor:

Diego Gonzalez y de su casa editorial Escuela Internacional de Negocios Cuartel de Ventas.

Queda estrictamente prohibida su reproducción total o parcial sin previo consentimiento. Respetar sus derechos y utilizar este conocimiento de la forma correcta, es la mejor manera de evitar desagradables sorpresas legales en el futuro

## **Introducción**

He elaborado este e-book pensando en vos y en todo lo que pasa por tu cabeza cuando estás vendiendo por WhatsApp, porque yo ya cometí estos errores cuando me inicié en el Marketing Digital.

El libro es digerible y ligero en su lectura, pero a pesar de ello, puede suponer un punto de inflexión para tu negocio.

Este libro te mostrará 50 formas específicas aumentar tus ventas con WhatsApp desde hoy.

Todas estas formas y consideraciones, no se tenían en cuenta cuando comenzamos años atrás con las ventas por chat.

Desde el minuto uno, podrás tomar la primera idea y ponerla en práctica, mi objetivo es que obtengas la mayor cantidad de ingresos posibles por cada una de ellas.

Créeme, tengo muchas más, pero he decidido compartir contigo algunas de las estrategias que más utilizamos desde 2016 en Cuartel de Ventas a la hora de vender por este canal.

Ten en cuenta que las ideas que encontrarás en esta página han sido probadas por mí, con mis alumnos y clientes.

Algunas ideas son obvias y sencillas de aplicar, mientras que otras requieren un poco más de tiempo y esfuerzo

Nota: No quiero abrumarte ni confundirte, pero te sugiero que te centres y practiques sólo unos pocos a la vez.

No te preocupes por intentar incorporar todas estas pautas a la vez; te sugiero que te centres en unas pocas y veas qué resultados obtienes.

La cuestión es idear un plan y hacer una lluvia de ideas para sacar el máximo partido a este libro electrónico. Estoy seguro de que encontrarás muchas formas adicionales de hacerlo.

## Qué podrás hacer con este E-book

El equipo de la Escuela Internacional de Negocios Cuartel de Ventas ha pasado los últimos cuatro años ayudando a las empresas a sacar el máximo provecho de WhatsApp para vender nuestras formaciones y servicios a más de 21 países.

Así que hemos visto muchos errores, pero también muchos éxitos.

En este E-book compartimos nuestra experiencia y consejos para ayudarte a triunfar en WhatsApp. Con estas recomendaciones y consejos, podrás:

- Construir una relación con tus clientes
- Aumentar la tasa de conversión de clientes potenciales a clientes
- Quiero asegurarte de que tus mensajes se abrirán más y se leerán mientras avanzas por un proceso de ventas más fluido.
- A usar funciones y acciones de productividad que seguramente no habías puesto en práctica
- Vas a conocer fundamentos simples pero poderosos en tu enfoque de ventas que te prepararán mucho más para tus ventas por WhatsApp
- Y lo más importante, que selecciones las formas que más se adapten a tu negocio y las pruebas, algunas podrás hacerlo ahora, otras más adelante, otras debatirlas con tu equipo o como sea, la clave es aplicar. Un pequeño ajuste puede ser un GRAN cambio en tus resultados.

## **IMPORTANTE:**

Antes de ir directo al punto y sin muchos rodeos, es **NECESARIO** aclarar que

Adquiriste una copia ORIGINAL de este e-book “**50 formas de aumentar tus ventas por WhatsApp**”, tienes derecho a todas las actualizaciones y extras que agreguemos en un futuro sin ningún costo adicional.

¿Actualizaciones?

¡Claro!, el marketing digital cambia a pasos acelerados, lo que funciona hoy, puede no funcionar mañana. Espero que esto sea una buena sorpresa para vos y veas lo que sucede cuando estás de este lado dentro del Cuartel, te ayudaremos a que seas un verdadero Guerrero de las Ventas



**Diego Gonzalez**

Entrenador en Ventas por Internet

Director Ejecutivo de Cuartel de Ventas

# INDICE:

1.....	Utiliza la foto de perfil para destacarte	12
2....	Habla como una persona, no como una empresa o un Bot, utiliza emojis pero no abuses de ellos.	12
3.....	Hazlo personal, pero no demasiado personal	13
4.....	Asegúrate de que tu perfil está completo.	14
5.....	Utiliza WhatsApp para crear una relación con tu cliente.	15
6.....	Utiliza WhatsApp para compartir contenidos con clientes o potenciales clientes.	15
7.....	No hagas grupos sin autorización	16
8.....	No creas que enviar muchos audios siempre lo hará "más personal" puede ser perjudicial	17
9.....	Siempre termina con una pregunta	18
10.....	Utiliza WhatsApp Business	19
11.....	La venta en WhatsApp se consigue antes	20
12.....	Contesta a tus ventas lo antes posible	21
13.....	Haz preguntas SIEMPRE	22
14.....	Tu competencia en WhatsApp no son necesariamente otras empresas	23
15.....	Haz que tus clientes potenciales se autocalifiquen	24
16.....	Crea una escasez para antes de que te escriban	26
17.....	Continúa con el mismo lenguaje que se usa en el post anterior	27
18.....	Haz que sepan con quién hablarán	28
19.....	Explica que sucederá en la conversación y el objetivo	29

20.....	¿Qué hacer si nunca responden ni siquiera al primer mensaje?	31
21.....	Ajusta siempre tu llamada a la acción	32
22.....	Utiliza la función de agregar botón de WhatsApp en tu Web	34
23.....	No envíes demasiados mensajes seguidos	35
24.....	Lee el mensaje antes de responder	36
25.....	Deja que la otra persona envíe el primer mensaje	37
26.....	No presiones demasiado	38
27.....	Mantén tus mensajes cortos y sencillos	39
28.....	Cuando no sepas qué decir, haz una pregunta	40
29.....	Cómo manejar la objeción está caro	41
30.....	Cómo manejar la objeción “yo te aviso”	42
31.....	Cómo manejar la objeción “No confío en ustedes”	43
32.....	Cómo manejar la situación “cuando se los traga la tierra”	44
33.....	Qué hacer si preguntan primero ¿Cuál es el precio?	45
34.....	Haz un acuerdo en firme para el seguimiento	48
35.....	Que tus propuestas tengan una escasez real	49
36.....	Haz seguimiento categorizado	50
37.....	¿Cómo activar conversaciones que se han “pausado” luego de un tiempo?	52
38.....	¿Cómo activar contactos que han consultado hace un tiempo por un producto en particular, pero nunca tomaron acción?	53
39.....	Establece respuestas de bienvenida automáticas	55

40.....	Configura respuestas rápidas para ahorrar tiempo.	56
41.....	Aprende a utilizar los emojis con inteligencia	57
42.....	Crea grupos de WhatsApp para clientes puntuales	58
43.....	Utiliza varias fotos en cada producto del catálogo	59
44.....	Aprovecha la versión de escritorio de WhatsApp	60
45.....	Utilizar las llamadas de WhatsApp	61
46.....	Crear un catálogo de Servicios	61
47.....	Usa el api para hacer enlaces atractivos	62
48.....	Organiza con etiquetas en qué instancia de compra están tus clientes potenciales	63
49.....	Ten capturas de pantalla con testimonios de clientes	65
50.....	No tengas miedo de enviar vídeos breves tuyos, dan mucho resultado	66

# Primero lo Primero.

## Fundamentos para las Ventas por WhatsApp:

Esta primera lista de ideas y estrategias para aumentar las ventas por WhatsApp están enfocadas a tener una mentalidad correcta, enfoque y principios que ayudan de forma global a todo lo que harás al momento de vender.

Para mí, las más importantes, las herramientas y funcionalidades van y vienen, los principios nunca cambian, siempre te funcionarán.

Lo mejor de todo que la mayoría de los vendedores novatos se olvidan de ellos y sólo creen que venderán mejor por WhatsApp por saber usar las últimas actualizaciones de la app y esto es un gran error.

Pero tú, estás en el lugar correcto y por eso, la primera categoría de ideas, serán los fundamentos.

¡Adelante!

## **1. Utiliza la foto de perfil para destacarte**

La foto de perfil de WhatsApp es lo primero que ven los usuarios cuando quieren iniciar una conversación contigo.

Muchos usuarios de WhatsApp no saben que se puede cambiar la foto de perfil, ya que sólo es posible cambiar la imagen de fondo de los chats. Normalmente, una empresa utiliza su logotipo como imagen de perfil, pero utilizar fotos de personas (el propietario o un miembro del equipo) puede añadir más personalidad y también ayudar a generar confianza.

Evita utilizar imágenes que no estén relacionadas con tu negocio o que no representen los valores de tu empresa.

## **2. Habla como una persona, no como una empresa o un Bot, utiliza emojis pero no abuses de ellos.**

Es muy común que las empresas comiencen a enviar mensajes sin una estrategia clara, sin saber cuál es su objetivo, sin tener una idea de lo que van a hacer una vez que el cliente responda.

Recuerda que en WhatsApp estás hablando con personas, no con empresas. A la gente le gusta tener conversaciones, no recibir mensajes sin ningún

contexto. Así que, si quieres sacarle partido, habla de forma conversacional como si lo hicieras con tus amigos o tu familia.

Escribe como hablas, utiliza emojis (pero no exageres) e intenta ser divertido y atractivo. Es más fácil que nunca generar confianza con tu audiencia mostrando tu lado humano.

### **3. Hazlo personal, pero no demasiado personal**

Inicie conversaciones con los clientes potenciales, pero no los abrume. Conectar con la gente y captar su atención es fácil en WhatsApp.

Una de las grandes ventajas de WhatsApp es que mantiene las cosas muy flexibles e informales; no tienes que preocuparte por mantener una relación continua a lo largo del tiempo ni por invadir la privacidad de alguien.

Pero hay una regla general: No les pidas que compren nada de inmediato y no te hagas ver como alguien “confianzado” si estás enviando un mensaje de difusión o a grupos.

Una advertencia: no intentes ser gracioso. No estás escribiendo un chiste, sino mensajes de negocios. No es necesario el sarcasmo ni los giros ingeniosos. Podría salirte mal y no interpretarse, sobre todo si es en texto.

Siempre hablando de que se trate de prospectos o clientes potenciales que aún no son clientes de confianza.

A veces un GIF ayuda a decir muchas cosas y no hace falta escribir una genialidad en texto.

#### **4. Asegúrate de que tu perfil está completo.**

Si quieres generar leads a través de WhatsApp, sobre todo en la versión Business, uno de los primeros pasos es hacer que tu perfil sea profesional. Para ello, debes asegurarte de que la información de tu perfil esté completa y que refleje tu imagen de marca. Por eso no debes olvidar incluir:

- Tu nombre
- El logotipo de tu empresa
- Un enlace a tu sitio web
- Una foto tuya o del fundador de la empresa (si están disponibles)

Cuando la gente ve que hay una persona real detrás de la cuenta y no un simple bot, se siente mucho más inclinada a chatear contigo.

## **5. Utiliza WhatsApp para crear una relación con tu cliente.**

En el mundo digital actual, hay muchas formas de interactuar con tus clientes, pero no todas son igual de eficaces.

WhatsApp le permite establecer una relación más estrecha con su cliente. Es interactivo y proporciona una respuesta instantánea.

Como empresa o emprendedor querrás mantener a tu cliente informado de todo.

Piensa en nuevos productos, promociones o noticias. Puedes utilizar WhatsApp para enviar esta información de forma rápida y sencilla. Incluso puedes enviar fotos o vídeos.

## **6. Utiliza WhatsApp para compartir contenidos con clientes o potenciales clientes.**

Llevo utilizando WhatsApp desde 2016. Lo uso para hablar con clientes potenciales, pero también para compartir con ellos contenido de valor.

Es una gran manera de comercializarte a ti mismo o a tu negocio.

El tipo de contenido más común que se comparte aquí incluye: vídeos cortos, imágenes y mensajes.

Puedes publicar enlaces a las publicaciones de tu blog o a artículos relacionados con tu sector, de modo que puedas instruirles sobre cómo pueden hacer uso de tus productos o servicios en su vida diaria.

El contenido debe ser atractivo, relevante y de valor para su audiencia. Nunca pienses en promocionarte o hablar solo de ti.

Por ejemplo, si es usted abogado, puede enviar noticias sobre decisiones judiciales recientes que puedan afectar a sus clientes o clientes potenciales.

Si es un agente inmobiliario, puede enviar a la gente listados de propiedades que coincidan con sus criterios de búsqueda.

Y considera agregar un audio que acompañe la información, dando ideas, valor y aportes sobre lo que compartes. La gente verá que quieres ayudarlos y no sólo promocionar.

## **7. No hagas grupos sin autorización**

Simplemente NO LO HAGAS NUNCA.

La mejor estrategia para matar contactos y clientes potenciales es meterlos en un grupo sin aviso previo... lo único que verás es personas preguntando por qué están allí, insultando, y luego retirándose.

No es necesario... usa todas las otras estrategias que estamos viendo en este E-Book para tener mejores resultados.

## **8. No creas que enviar muchos audios siempre lo hará “más personal” puede ser perjudicial**

Ese fue mi problema cuando empecé a vender por WhatsApp, todo el mundo me enviaba un audio tras otro que me hacía sentir como si me estuvieran acosando.

Cuando vendes por WhatsApp, el audio es una gran herramienta para ayudarte a cerrar acuerdos. Sin embargo, hay algunos casos en los que el envío de audios puede ser perjudicial.

Por ejemplo: cuando envías demasiados audios seguidos sin pararte a dar espacio al prospecto para que piense y digiera tu información, corres el riesgo de que no sea capaz de entender lo que has dicho o de que se moleste con tanto ruido.

Además, si tu prospecto está en el trabajo o tiene niños jugando, recibir un audio puede ser muy molesto para él.

Mi recomendación es que intercambies con textos que refuercen si te van siguiendo o comprendieron.

Qué envíes audios, no garantiza que alguien los escuche siempre, o si los escucha, que lo está entendido o pone atención completa.

Sobre todo, si estás explicando algo que técnico, con números, cifras, etc.... Incluso prueba con hacer un dibujo en un papel rápido y envíales esa foto.

Rompe el patrón de lo que todos hacen y verás más impacto en tus conversaciones por WhatsApp.

## **9. Siempre termina con una pregunta**

Este SIMPLE truco podría cambiar totalmente la forma de vender y avanzar en una conversación de ventas si hasta ahora no lo estabas haciendo a consciencia.

La mejor manera de conseguir que alguien te devuelva el mensaje es hacerle una pregunta.

Así de fácil.

Si termina su mensaje con un punto (u otra forma de puntuación), podría percibirse como una simple declaración que no requiere ninguna respuesta del lector.

Sencillo. Así sea que solamente escribas: “¿Me expliqué bien?”, ¿Te hace sentido lo que digo? ¿Me dices si vamos bien hasta ahí? O ¿Sí? ¿Avanzamos? ...

No te compliques, le darás ritmo.

También es importante no hacer demasiadas preguntas a la vez. Si alguien me pregunta "¿Qué espera conseguir al comprar un coche? ¿Qué color le gustaría? ¿Dónde ha oído hablar de nosotros?". Solamente respondería la última o respondería otra cosa.

Ten cuidado con eso. Úsalas sabiamente.

## **10. Utiliza WhatsApp Business**

WhatsApp Business le permite tener una presencia empresarial en WhatsApp, comunicarse más eficazmente con sus clientes y ayudarlo a hacer crecer su negocio.

Es la versión de WhatsApp pensada para tu productividad y gestiones de negocio.

Cosas que puedes hacer con WhatsApp Business que no puedes hacer con la versión personal:

- Etiquetar personas
- Cargar datos de empresa
- Respuestas automáticas
- Mensajes automáticos
- Generar enlace de contacto
- Mapa del negocio
- Catálogo de productos
- Y mucho más.

¿Necesitas saber cómo instalarlo? Te lo comento por las dudas.

Descarga WhatsApp desde nuestro sitio web en [www.whatsapp.com/download](http://www.whatsapp.com/download) o busque "WhatsApp" en Google Play Store o App Store.

2. Abre la app y sigue las instrucciones para registrar tu número de teléfono en WhatsApp Business. Si ya tienes una cuenta de WhatsApp asociada a tu número de teléfono, debes eliminarla antes de registrarte en WhatsApp Business (no perderás ninguno de tus chats existentes).

3. Una vez registrado, cree un perfil de empresa haciendo clic en el icono del menú y seleccionando "Herramientas de empresa". Su perfil empresarial será visible para todos los usuarios que le envíen mensajes en WhatsApp.

También puedes optar por compartir tu perfil de empresa con otros mediante el escaneo de un código QR o enviándoles un enlace (actualmente sólo disponible en Android).

## **11. La venta en WhatsApp se consigue antes**

Muchos creen que todo el proceso de confianza e influencia hay que hacerlo durante la llamada de WhatsApp.

¿Y te digo algo?

NO HAY TIEMPO para eso.

Pero ¿Cómo nos aseguramos de que cuando nos escriban estén realmente dispuestos a comprar?  
¿Cómo podemos conseguir que confíen en nosotros?

Uno de los principales enfoques que debes tener es trabajar constantemente en que te conozcan antes mediante tu marca personal, tu contenido, tus aportes de valor, y luego cuando pides que te escriban, las personas lo verán como UNA OPORTUNIDAD.

## **12. Contesta a tus ventas lo antes posible**

La mejor manera de cerrar una venta es responder lo antes posible.

Esta situación es cada vez más delicada. Estamos todos muy ansioso y apurados. Tu potencial cliente aún más...

Incluso si no tienes la respuesta a sus preguntas, diles que estás trabajando en ello y que te pondrás en contacto con ellos lo antes posible.

Cuanto más tarde en contestar y dar una respuesta, más desesperado estará el comprador. Cuanto más desesperado esté el comprador, más probable será que busque otras alternativas que puedan satisfacer su necesidad antes. A veces, esto puede llevarle a olvidarse por completo de tu producto.

Tampoco te digo que uses un BOT para todo debido a esto. Hablo de tener el control a la demanda de mensajes de la forma más inteligente posibles para que tu cliente potencial no se enfríe o siga hablando con otra empresa.

### **13. Haz preguntas SIEMPRE**

Esto es lo que funciona: Hace que la otra persona hable. Y cuando tú no estás hablando, estás aprendiendo.

Por lo tanto, es imperativo hacer preguntas desde el principio y con frecuencia para ayudar a guiar la conversación hacia una venta que realmente beneficie a ambas partes.

He aquí un ejemplo: Supongamos que estás vendiendo un producto y alguien ha expresado su interés en él. En lugar de lanzarle un discurso, pregúntele por su día. Hágale hablar de sus necesidades y frustraciones. Una vez que hayan compartido lo que necesitan, puedes ofrecer tu producto como la solución a su problema.

¿Y si sigues haciendo preguntas? Aumentarás tus ventas. Harás que las personas lleguen más rápido a una decisión porque se sienten acompañadas y escuchadas.

Recuerda. La venta por WhatsApp se llama “Marketing Conversacional” y no es una tendencia

es algo que ya está implantado en la forma en que tenemos que vender por canales de chat.

## **14. Tu competencia en WhatsApp no son necesariamente otras empresas**

Incluso si eres el negocio más exitoso en tu nicho, sigues compitiendo con la familia, los amigos y otros medios sociales. Y la gente siempre los preferirá a alguien que intente venderles algo.

Ese es tu reto. ¿Cómo te abres paso? ¿Cómo convencer a la gente de que debe prestar atención a tu mensaje, en lugar de a la última foto de la boda de su primo?

Sigue aplicando las estrategias, técnicas y trucos que hemos preparado para ti en este e-book.

En este punto sólo quería que tengas en claro este concepto. Siempre que pregunto esto en mis conferencias, me dicen que la competencia es la otra empresa, los miedos de la gente, la desconfianza, otra aplicación, etc....

Pero la realidad es que competimos por la atención. Y la atención principal de tu cliente potencial dentro de WhatsApp, está principalmente en los seres queridos.

## 15. Haz que tus clientes potenciales se autocalifiquen

Este es probablemente el paso más importante de este proceso. Tu objetivo es encontrar personas que estén listas para comprar ahora mismo, o si no es ahora mismo, pronto.

Esto te permite dar la mayor parte de tu atención a aquellos que tienen más probabilidades de estar interesados en comprarte a ti y no a otra persona.

La mejor manera de conseguirlo es hacerles algunas preguntas antes de empezar a chatear con ellos.

Puedes enviar un mensaje como este en otro chat, email, etc.... antes de pasar a WhatsApp.

Hola, soy \_\_\_\_\_ de la empresa \_\_\_\_\_. Estoy deseando chatear contigo por WhatsApp. Para asegurarte de que tenemos una charla productiva, responde a estas dos preguntas antes de empezar:

- 1) ¿Cuál es tu mayor reto?
- 2) ¿Estás preparado para resolver ese problema? Si es así, ¿en cuánto tiempo?

Una vez que te respondan (o si no responden en absoluto), sólo entonces debes pasar al siguiente paso (pedir su número de teléfono).

¿Interesante verdad?

Muchas veces queremos hablar con todos los que se pueda, y esto puede ser frustrante o incluso fuera de tu alcance en cuanto a tiempos o estructura.

Trabaja en pulir estas instancias previas y haz que el cliente “se gane” el derecho de hablar contigo. O al menos que sienta eso.

Que no es así de simple hablar y pedir precio. DEBE ENTENDER que tu solo hablas con personas calificadas.

Estas estrategias nos han generado miles de dólares. Revisa para qué servicio o producto esta estrategia funciona bien para ti.

# Formas para Aumentar tus Ventas por WhatsApp en la etapa de Prospección:

El principio del proceso de la venta. (aunque verás que no es tan así) y te daré ideas para que entiendas que la prospección comienza antes que en WhatsApp.

He seleccionado varias ideas para esta etapa, de las que mejores resultados nos dan y también a nuestros alumnos en esta etapa tan importante.

## **16. Crea una escasez para antes de que te escriban**

¿Quieres conocer una de las mejores estrategias para tener más contactos potenciales?

Si haces esto siempre creará una sensación de urgencia y te ayudará mucho en las ventas tus por WhatsApp.

Es decir, crea una urgencia que haga que la gente quiera escribirte antes de perder la oportunidad.

Ejemplos:

*“Sólo tengo tiempo para trabajar con unas pocas empresas este año. Tomaré decisiones a finales de mes”*

*“Estoy a punto de salir de viaje y no podré responder hasta dentro de tres semanas”.*

*“Sólo puedo entrenar a unos pocos clientes más este trimestre, y tengo una plaza libre”.*

*“Esta oferta sólo está disponible hasta la próxima semana”.*

*“Sólo puedo trabajar con unas pocas personas a la vez”.*

*“Si tienes alguna pregunta, hazla ahora porque luego no podré responder”.*

El truco es hacer que tu mensaje sea realmente específico y honesto.

Agrega frases así, al final de tus post, artículos o emails y antes de colocar tu link o número de contacto.

No se puede fingir la escasez o la urgencia en Internet; la gente sabe cuándo se le está vendiendo, mintiendo o exagerando.

## **17. Continúa con el mismo lenguaje que se usa en el post anterior**

Esto aplica para ambos lados.

Si sabes que en tus publicaciones de redes sociales los vas a enviar a WhatsApp, ahí ya debes “plantar”

un tono de conversación” para que luego en WhatsApp, se sienta la misma experiencia.

Tienes que crear una relación de confianza con tus clientes.

. Quien quiera realizar ventas a través de la aplicación no debe considerarla como un canal de venta, sino como una red social más y que sigue “hablando” con la misma persona o negocio que vio en las redes.

En una venta no es el momento de ponerse a escribir en un tono académico.

Si quieres que tu cliente te entienda, no te des aires ni intentes ser alguien que no eres.

Puede que pienses que cambiar tu forma de hablar te dará más credibilidad; pero no, nadie se lo creerá.

Al contrario, puede sentir que la experiencia que sintió en las redes por la forma que te leyó o escuchó, ahora no se transmite en WhatsApp, y seguramente sienta que algo no está bien.

## **18. Haz que sepan con quién hablarán**

Cuando pidas en las redes sociales que te envíen un WhatsApp, advierte con quién van a hablar, esto les dará más tranquilidad y sabrán quién específicamente está al otro lado para ayudarles con sus dudas.

De esta manera saben que el intercambio va a ser con una persona concreta y no con cualquier persona al azar.

Hay dos maneras de hacer esto:

1) Puedes utilizar tu cuenta personal y presentarte a tus clientes potenciales.

2) Puedes utilizar una cuenta de WhatsApp para empresas y configurar un mensaje de saludo automático en el que se presentará a la persona con la que están hablando.

La clave aquí es que tu negocio sea un referente en su sector: una marca conocida y con buena reputación entre quienes quieres llegar.

Recuerda que las personas hacen negocios con personas. Evita siempre hacerlos sentir que van a hablar con empresa o un centro de atención telefónica. Esto nunca te dará buenos resultados en WhatsApp.

## **19. Explica que sucederá en la conversación y el objetivo**

Cuando utilices WhatsApp para vender, al principio del chat o antes en tu anuncio, explica lo que va a pasar en la conversación y el objetivo de esta, si no lo haces, estás haciendo un trabajo de vendedor a domicilio. Lo que significa que la gente puede pensar

que eres molesto y el resultado no es bueno para ninguna de las partes.

Si quieres que el cliente compre algo, díselo enseguida. Y si tienes que hacer algunas preguntas antes de que el cliente compre, díselo también.

Por ejemplo, puede empezar diciendo: "Le explicaré cómo funciona esto y luego tendré que hacerle algunas preguntas".

O "Le haré algunas preguntas y luego le explicaré más".

La cuestión es que tu cliente sepa lo que está pasando. Y si no lo sabe, se va a enfadar contigo.

Me gusta siempre tener en cuenta la estrategia de "los pequeños pasos", no sólo vende el producto... vende todo.

Vende lo que va a pasar, haz que sea siempre un beneficio hablar contigo, que el cliente lo viva como una buena charla, con un guía, con alguien que lo está asesorando.

Si sabes cómo pintarle el panorama de lo que irá sucediendo, las personas sentirán ese "control" de tu parte y que están en buenas manos para lograr sus objetivos.

## **20. ¿Qué hacer si nunca responden ni siquiera al primer mensaje?**

Esto seguro que te sucede, y es frustrante. Pasará siempre, lo grave es si pasa mucho.

Si nunca responden al primer mensaje, es que están ocupados o no están interesados.

Si están ocupados, dependiendo de tu mercado objetivo puede que se olviden de responder. Puedes llamarles por teléfono y explicarles que has intentado ponerte en contacto con ellos por WhatsApp pero que no lo has conseguido.

Si vale la pena, no esperes siempre que te respondan por WhatsApp... rompe el patrón.

Si no están interesados, es muy probable que su producto no les interese. En este caso, debes ajustar algunas cosas:

- El segmento al que apuntas posiblemente no sea el más calificado
- No se siente como una buena oportunidad hablar contigo
- Aún no se identifican contigo y no te respetan
- La escasez no es tan impactante y no tienen apuro de tomar acción
- Ajustar tu mensaje de presentación y explicar qué sucederá
- Diste demasiada información sin esperar respuesta y el cliente ahora ya siente que tiene

toda la información necesaria y cree no necesitarte. (esto sucede mucho)

- Seguramente no estás haciendo muchos de los consejos que están en este e-book aún 😊

## 21. Ajusta siempre tu llamada a la acción

¿Qué es una llamada a la acción?

Es lo que le pides que haga la persona una vez que ve tu post, anuncio, publicidad, folleto, etc.

Esto es marketing directo, y es lo que haces cada vez que le pedís a las personas que hagan algo en relación con tu negocio o producto.

A diferencia de grandes marcas que solo hacen “branding” para posicionarse, pero no esperan que hagas una acción directa en ese momento.

Entonces... como te darás cuenta, es importante ajustarlo constantemente porque de él depende una parte muy importante de tus ventas, en este caso, es llevar a las personas de donde estén a tu WhatsApp.

Para asegurarte de que tu llamada a la acción funciona, ponte en el lugar de tu cliente y hazte las siguientes preguntas:

\* ¿Es clara la llamada a la acción?

\* ¿Es prominente?

\* ¿Es convincente?

\* ¿Es relevante?

Ejemplos rápidos, (poco comunes) para que te des cuenta de que no se trata de sólo copiar tu teléfono en el anuncio y esperar que te escriban a WhatsApp

Mira:

Al final del anuncio o texto agrega

- "Hola, hoy estoy en la zona. Avísame si te apetece quedar para tomar un café o un té, (número de WhatsApp)".

- "Tengo unos días libres el mes que viene y me gustaría concertar una reunión contigo. Hazme saber si estás disponible en las próximas dos semanas este es mi número de WhatsApp"

¿Te das cuenta cómo puedes llevar llamados a la acción a otro nivel y se sienta como una invitación lógica y agradable para pasar a un próximo paso?

Adapta esto a tu producto o servicio.

## **22. Utiliza la función de agregar botón de WhatsApp en tu Web**

Te voy a enseñar un pequeño truco para poder vender más con WhatsApp.

Lo voy a decir sin miedo a equivocarme: si vendes algo y no tienes equipo de ventas, entonces debes tener un número de WhatsApp en tu web.

Puedes utilizarlo como canal de venta directa o como canal de soporte postventa. O ambos. Pero es imprescindible que lo tengas, porque hoy en día la forma de comprar de las personas ha cambiado y necesitan sentir que pueden contactar contigo en cualquier momento y preguntar cualquier duda.

# Formas para Aumentar tus Ventas por WhatsApp en la etapa de Venta:

La etapa que muchos temen, donde te ponen a prueba, donde debes responder objeciones, presentar, preguntar y escuchar...esta etapa termina de preparar todo loque vendrá después. Clave.

Pensé mucho en todas las estrategias y técnicas que usamos hace muchos años en WhatsApp para esta etapa, y te las comparto aquí.

¡Vamos!

## **23. No envíes demasiados mensajes seguidos**

¿Sentiste alguna vez que un vendedor no te escucha? Me imagino que sí..

Y en WhatsApp sucede lo mismo.

Mira, esto me pasó recientemente, estaba interesado en comprar un teléfono móvil a alguien que utilizaba WhatsApp para venderlo. Me envió tantos mensajes que me aburrí y dejé de responder.

Al final, me perdió como cliente por su exceso de mensajes.

Hubiera preferido que me enviara un mensaje o dos veces en un intervalo de tiempo.

Entonces, le habría contestado y probablemente habría comprado el teléfono móvil. Esta experiencia me pareció molesta y muy poco profesional por su parte.

Entonces me di cuenta de que tampoco era importante que yo tuviera tanta información de golpe y varios mensajes de preguntas a la vez, porque en lugar de comprar, sentí que no estaba hablando con alguien al que realmente yo le interesaba.

## **24. Lee el mensaje antes de responder**

Pareciera algo sin importancia, pero no es así. Te digo por qué:

No te limite a hojearlo, sino que léelo de principio a fin. Asegúrate de que comprendes la pregunta y de que estás respondiendo a ella.

Puede parecer de sentido común, pero es fácil pasar por alto este punto cuando estamos respondiendo a una avalancha de mensajes a la vez.

Muchas veces veo que cuando usan respuestas guardadas o bots, esto pasa mucho. las respuestas parecen “correctas” pero no llegan a generar el impacto necesario en los clientes potencial.

Cuando lees realmente y entiendes miedos, dudas,

frustraciones, sueños y objetivos de tus clientes, podrás agregar pequeños detalles en tus respuestas, o agregar elementos que hagan sentir a tu cliente especial.

## **25. Deja que la otra persona envíe el primer mensaje**

Esto cambia todo. Quien envía el primer mensaje, está en desventaja.

Porque es quién demuestra interés.

Cómo te vienes dando cuenta, todas las estrategias, trucos, formas y consejos, tiene que ver con hacer que las personas te contacten a ti primero. Por esta simple razón.

Pero que pasa si quieres “reactivar” contactos que no están en las redes sociales, sino en tus listas de nombres...

¿Si o sí, debes enviar tu ese primer mensaje verdad?

Pero la estrategia consiste en que no envíes el mensaje con todos los detalles de tu oferta o producto, sino con una PREGUNTA.

Si, una PREGUNTA... del estilo:

“No sé si sabías, pero hemos descontinuado XX producto, y por tal motivo tenemos 40 de ellos a un

precio especial de liquidación durante las próximas 48hs... incluso con envío gratis.

¿Te interesa? Si es así, házmelo saber. Estaré en línea.

¿Ves?

Estás haciendo que “levanten la mano” y ellos estén en desventaja. Hay datos, o información que aún no estás relevando, y esto genera curiosidad.

## **26. No presiones demasiado**

Recuerda: nadie quiere que le vendan, pero a todo el mundo le gusta comprar. Así que no presiones a tu cliente potencial de inmediato. Deja que te conozca primero.

Esto puede parecer de sentido común, pero puede ser fácil de olvidar cuando estás tratando de cerrar la venta.

Lo mejor que puedes hacer es darles espacio para que tomen su propia decisión y recordarles que, aunque decidan no comprar en este momento, podrían comprar en el futuro, ¡y también podrían recomendar tu producto o servicios a otra persona!

No presiones a tus prospectos abriendo inmediatamente con "Compra mi producto". En lugar de eso, interactúa con ellos primero como lo harías en una fiesta: haz preguntas, conócelos, etc.

Ya sabés, cuando más ansioso te vean, más te costará cerrar la venta.

Actúa como un amigo, un guía, un consejero o un mentor y no como un simple vendedor.

## **27. Mantén tus mensajes cortos y sencillos**

Cada vez lo veo más.

Todos leemos menos.

Apurados, queremos soluciones rápidas, al grano, etc.

Y tenemos la tentación y la necesidad muchas veces de querer explicar todo lo que podamos, o compartir la lista de características de tu producto o servicio. Cada vez funciona menos. Sobre todo, si es en texto o audio.

La clave para ser eficaz con WhatsApp es mantener los mensajes cortos y sencillos.

Esto es cierto para todas las aplicaciones de mensajería, y WhatsApp no es una excepción.

Dado que la interfaz de WhatsApp es tan sencilla, la brevedad es especialmente importante en este caso: sólo tienes unas pocas líneas para transmitir tu

mensaje antes de que se desplace fuera de la pantalla.

Si puedes hacer que tu mensaje quepa en dos frases o menos, hazlo.

Y si tienes que si o si compartir un mensaje largo, guárdalo para un momento clave, ya que es importante para tu proceso de ventas.

No te olvides que es una conversación, no un monólogo. Hazlo interactivo.

## **28. Cuando no sepas qué decir, haz una pregunta**

¿Quién te dijo que te la debes saber todas? O que las personas esperan de ti todas las respuestas.

Tu debes tener todas las preguntas y no todas las respuestas.

Y el cliente se sentirá acompañado y comprendido.

Quítate de una vez por todas el chip de que tienes que hablar con un robot o textear a lo loco con toda la información que tienes de tus cosas.

Cuando preguntas, abres posibilidades.

De este modo, obtendrás más información sobre las necesidades y deseos de tu cliente y podrás adaptar

tu producto o servicio para satisfacer mejor esas necesidades.

## **29. Cómo manejar la objeción está caro**

Si te enfrentas a un cliente potencial que piensa que eres demasiado caro, primero respira hondo y piensa que no te está atacando, sólo te está diciendo lo que siente. A continuación, responde de forma que les muestre el valor que obtendrán de tu producto.

Empieza por reconocer sus sentimientos. Un "te escucho" o un "te comprendo" son buenas formas de mostrarles que sus sentimientos han sido escuchados y validados. Después, intente algo como esto:

"Deja que te diga por qué cobro tanto". A continuación, explique las características, las ventajas y los puntos de venta únicos que hacen que su producto merezca la pena.

Trata en dividir el precio en días o mensualidades. Eso funciona bien.

También prueba comparar tu valor con relación a gastos frecuentes que pueda tener tu cliente, como impuestos, seguros, compras generales, así nota que es un dinero que ya está invirtiendo en otras cosas y que incluso a veces ni siquiera las ve.

Si te sigue pasando muy a menudo, vuelve al punto de revisar tu audiencia y a quién estás captando como cliente potencial o revisa si no estás vendiendo a personas que aún no te conocen bien con un producto o servicio pensado para clientes actuales, que podrían estar dispuestos a invertir más, en lugar de clientes nuevos que recién te están descubriendo.

### **30. Cómo manejar la objeción “yo te aviso”**

Si llevas más de cinco minutos trabajando en ventas, probablemente hayas escuchado esta objeción:

"Ya te aviso".

Normalmente, significa: "No volveré a hablar contigo". O peor aún: "Me iré con tu competidor y haré como si no te conociera".

Y en este punto, te pido “sensibilidad” de tu parte y atención con todos los sentidos.

El yo te aviso puede estar dividido en 2.

El que te nombré recién.

Y un “yo te aviso” real.

¿Cómo “real” Diego?

Sí, hay veces que tu cliente quiere avanzar, pero exactamente no lo puede hacer en ese momento por el motivo que sea.

Nota que allí realmente habrá una justificación genuina.

Entonces allí, toma nota y agenda un seguimiento específico para esa situación, y las chances de ganar la venta serán mayores.

Nunca te quedes con la idea del que el cliente realmente te avisará, sea cual sea el caso. Depende de ti el seguimiento.

### **31. Cómo manejar la objeción “No confío en ustedes”**

Hay dos maneras de manejar esta objeción.

La primera es preguntarles "¿Por qué?" y esperar la respuesta sin decir nada. Cuando terminen, puedes preguntar "¿Y hay algo más?". Repite esto hasta que terminen de hablar.

En muchos casos, la razón de su falta de confianza quedará clara en su respuesta. Puedes utilizar esa información para solucionar el problema o asegurarles que no tienen nada de qué preocuparse.

La segunda forma es preguntarles "¿Qué quieres que haga al respecto?". Puede que te digan qué

debes hacer exactamente para ganarte su confianza.

Básicamente la falta de confianza se refiere a falta de confianza en ti o tu negocio, o por otro lado en ellos mismos.

A veces el cliente no sabe sí el podrá aplicar o implementar tu solución.

Recomendado: Para cuando tengas esas respuestas, ten a mano, textos de testimonios, casos de estudios, mensajes de clientes satisfechos, calificaciones, etc.... todo eso te ayudará a disminuir el impacto de esa objeción.

### **32. Cómo manejar la situación “cuando se los traga la tierra”**

Sabemos que es frustrante enviar un mensaje y no recibir nunca una respuesta

Claro, a veces la gente está ocupada o de vacaciones... pero otras veces, parece que simplemente desaparecen en el éter.

¡Y sobre todo en el momento clave!

¿Ya sabes verdad?

Sí, cuando pasas el precio. Pareciera que ese momento es clave para que esto suceda.

Si te hace sentir mejor, ¡no sólo te pasa a ti! Nos pasa a todos.

No te voy a dar más rodeos, ni estrategias sofisticadas para esta situación.

Simplemente si esto sucede luego de que la conversación parecía venir sobre ruedas y al momento del precio no recibes respuesta alguna, toma el teléfono y llámalo.

Y di: Me llamó la atención no tener respuesta tuya...  
¿Es por el precio? ¿Tuviste algún problema?  
¿Alguna cosa que dije?

El objetivo es que salga una objeción, la que sea, y puedas continuar.

### **33. Qué hacer si preguntan primero ¿Cuál es el precio?**

¡Uy! ¡Han preguntado el precio demasiado pronto!

También sucede mucho ¿verdad? Sobre todo, si vendes servicios o productos personalizados.

Es un poco incómodo que te pregunten el precio antes de que hayas tenido la oportunidad de "ablandarlos" con todas tus técnicas de venta, pero no te preocupes. Puedes manejarlo.

Es por lo que hablábamos en los puntos anteriores.

La gente está ansiosa, apurada, cree no tener tiempo para todo, y quiere tener respuestas rápidas.

Te voy a dar un fundamento de una mentalidad correcta de ventas para los tiempos que corren:

Si alguien te pregunta el precio, es porque no es tu cliente ideal. No es alguien que le dé ganas de hablar contigo.

Te trata como una máquina de información.

Y si vienes dando indicaciones claras de por qué deben hablar contigo, estás explicando el objetivo de tu llamado, y así y todo quieren "saltarse hasta el precio"

Es una persona que no sabe seguir indicaciones.

Y si no sigue indicaciones en temas sencillos, menos lo hará cuando tengas que guiarlo en pasos más importantes de tu negocio.

¿Entiendes?

Claro...siempre y cuando vengas haciendo las cosas como las que venimos viendo en este e-book, si no, es lógico que la gente quiera saber el precio e irse rápidamente.

Algunas respuestas que podrías hacer:

“¿No sería mejor que habláramos primero de tu reto y de si te parece útil mi ayuda? Luego podemos hablar del precio”.

“Lo que más quiero es pasarte el precio, pero para saber de qué estamos hablando debo hacerte algunas preguntas”

"Te lo diré ahora mismo, pero antes quiero darte algo de contexto al respecto".

Recomendación...si te sucede mucho....  
Adelántate... en el primer o segundo mensaje adelanta que va a suceder y en qué momento dirás el precio. Gana de mano en estas situaciones. ¡Tú tienes el control!

# Formas para Aumentar tus Ventas por WhatsApp en la etapa de Seguimiento:

¡Tristemente una etapa de la venta poco tenida en cuenta y recordada cuando las ventas escasean!

Si supieras todo el dinero que tendrías entre esas personas que quedaron en el tintero. Así que en esta serie de formas de aumentar tus ventas por WhatsApp seleccioné varias que te sacará rápidamente del “no quiero ser pesado” “no sé cómo hacer un seguimiento” “no se me ocurre que decir” etc.

¡Adelante!

## **34. Haz un acuerdo en firme para el seguimiento**

Es importante establecer cuándo vas a volver a ponerte en contacto, aunque sea para decir "no" o "todavía lo estoy pensando".

No quieres parecer distante o vago. Si le das a tu cliente potencial una idea de cuándo te pondrás en contacto con él, darás la impresión de ser profesional y honesto sin ser prepotente.

Incluso, para seguir manteniendo tu nivel de “no necesitar” puedes decir: "Estaré fuera de la ciudad de vacaciones, pero volveré a la oficina el lunes 3 de julio a las 9 de la mañana.

Podemos reunirnos entonces para seguir hablando".

O "Volveré a la oficina mañana y estoy libre a las 9 de la mañana. ¿Cuándo estás disponible?".

Hacer esto creará una sensación de confianza con tus clientes porque saben que, aunque estés vendiendo por WhatsApp, sigues valorando su tiempo y su negocio.

Y lo más importante que quiero que logres, mantén el control sin que se note.

### **35. Que tus propuestas tengan una escasez real**

Odio decírtelo, pero... la gente es perezosa.

Quiero decir, tal vez no tú. Tal vez seas un verdadero emprendedor y tengas grandes planes y todo eso. ¿Pero la mayoría de la gente? Sólo quieren saber lo que tienen que hacer, y luego quieren ser capaces de hacerlo rápida y fácilmente con el menor esfuerzo posible.

¿Sabes cómo lo sé? Porque todos somos así.

Es la naturaleza humana. No vamos a trabajar más de lo necesario, especialmente cuando se trata de cosas que no son nuestra verdadera pasión, ¡como las propuestas de negocios!

La buena noticia es que la forma de evitarlo es bastante sencilla. Cuando envíes una propuesta a alguien, o cuando hagas una oferta por WhatsApp, asegúrate de que tu propuesta tenga algo que les diga que hay una escasez real de disponibilidad.

Diles: "Si estás interesado en comprarme, avísame antes del lunes".

O "Si quieres comprarme, avísame antes de la medianoche del martes". O algo similar.

Hazles saber que, si no actúan ahora, perderán la oportunidad de conseguir lo que usted ofrece al precio o de la forma que les beneficiaría

### **36. Haz seguimiento categorizado**

Lo que te voy a contar a continuación podría ser la SOLUCIÓN DEFINITIVA a tus problemas de seguimiento, para nunca más sonar como un "pesado", será todo lo contrario, te dirán GRACIAS.

El problema de muchos vendedores es que ni siquiera consideran hacer seguimiento (dejando mucho dinero sobre la mesa) por el simple hecho de sentir que están molestando.

¿Por qué sienten eso? Porque preguntan cosas básicas a todos por igual.

¿Ya se decidió?

¿Alguna novedad?

¿Ya lo pensó?

Solo te escribía para saber qué te pareció...

Cosas básicas, sin fundamento, frases que cualquier nuevo vendedor haría.

Lo que pocos ven, es que, si tienes a alguien para hacer un seguimiento, seguramente esa persona “te planteó una situación”

Y como te dije anteriormente, si lograste un acuerdo firme, ahora tienes todo el derecho de hacer un seguimiento bajo un contexto específico y no genérico.

Incluso, poder dar información valiosa o extra que le pueda servir en base a algún desafío que tiene tu cliente mientras llega el día del seguimiento.

Cada cliente es un mundo, un desafío, un impedimento puntual por el cual no te ha comprado aún y te lo comentó.

Si te habló de la esposa, del socio, del amigo, o del jefe, sea cual sea la situación, construye un seguimiento o ayuda que puedas darle exactamente relacionado a eso para tener la tranquilidad de que

lo sigues acompañando en la decisión de compra y no sólo molestando con tu producto.

### **37. ¿Cómo activar conversaciones que se han “pausado” luego de un tiempo?**

Uno de los problemas más comunes para los profesionales que venden por WhatsApp es que, de vez en cuando, los contactos interesados no actúan para comprar.

¡No dejes que estos leads se pierdan! Actívalos con una nueva oferta en la que destagues un producto o servicio complementario a lo que ya han consultado y que sabes que necesitan.

La gran ventaja de esta técnica es que puedes activar varios contactos a la vez a través de un solo mensaje.

Antes de enviar nuevas ofertas es importante analizar el comportamiento de tus contactos:

1. ¿Cuánto tiempo hace que pidieron información?  
De esta forma podrás buscar servicios o productos lo más relacionado posible
2. ¿Cuál era el producto o servicio que les importó más? A veces simplemente puedes crear un servicio especial o combo para estas personas.

3. ¿Qué tipo de inversión estaban por hacer? Ten en cuenta de seguir con ofertas similares en cuanto a lo económico antes de pasarlos a otro paso. Si es que notaste que el tema del precio fue un impedimento.

Un mensaje masivo del tipo “Lista de Difusión” es excelente para este caso.  
O por medio de un Estado de WhatsApp. Muchos de ellos lo verán.

Prueba algo como:

"¡(TU NOMBRE) por aquí! Me he acordado de que estabas interesado en este producto y quería decirte que seguimos ofreciéndolo".

### **38. ¿Cómo activar contactos que han consultado hace un tiempo por un producto en particular, pero nunca tomaron acción?**

Es importante entender que cuando un cliente no ha realizado ninguna acción contigo, no significa que el contacto nunca realizará una compra.

Puede ser una señal de que no es el momento adecuado para que esta persona pase a la acción.

Pero ¿cómo activar a los contactos que han preguntado hace tiempo por un determinado producto, pero que nunca pasaron a la acción?

Cuanto más te comuniques, más crecerá tu negocio.

Cuando estás en el mundo de las ventas, una de sus principales tareas es mantenerte en contacto con tus clientes, y eso incluye a los clientes que hicieron consultas sobre los productos, pero nunca pasaron a la acción.

Entonces, ¿cómo se puede llegar a estos contactos? Puede hacer que vuelvan a la mentalidad de compra enviándoles contenido que sea relevante para sus necesidades e intereses.

Estos son algunos consejos que debes tener en cuenta al enviar este tipo de mensajes:

**1. Asegúrate de enviar un mensaje personal junto con tu contenido.** Recuerda que estos contactos estuvieron interesados en comprarte en algún momento, así que asegúrate de recordarles lo mucho que significaría para ellos realizar la compra.

**2. Dale a tu alcance un ángulo emocional.** Es más probable que la gente responda si siente un apego por lo que ofreces, una conexión con sus sentimientos, sus puntos de dolor o lo que sea que les haga desear lo que vendes.

¡Ve a recuperar a esos clientes que te han costado dinero y tiempo! No dediques energía sólo a los clientes nuevos y totalmente fríos.

# Hacks, Recomendaciones y Estrategias de venta complementarias para seguir aumentando tus ventas por WhatsApp

## 39. Establece respuestas de bienvenida automáticas

Si quieres aumentar tus ventas con WhatsApp, tienes que estar disponible.

¡Pero no siempre vas a estar disponible!

Con las respuestas automáticas en WhatsApp, puedes hacer que los clientes interesados sepan qué esperar en términos de tiempos de respuesta. Puede parecer sencillo, pero contribuye en gran medida a generar confianza y fidelidad con tus clientes.

Diferénciate del resto haciendo un mensaje de bienvenida inteligente.

Evita poner lo que hacen todos...” nuestro horario de atención...” o “en estos momentos no estoy disponible”...o “A la brevedad me contactaré”

Esos mensajes no inician una conversación, la frenan totalmente...

Debes ir un paso más allá. Lo que más quieres es que comience la conversación y tu cliente potencial

si ya llegó a WhatsApp, evitemos que se vuelva a donde estaba.

Entonces usa el poder de la respuesta de bienvenida para PREGUNTAR, como hemos visto anteriormente.

Qué tu mensaje salude, diga que si no respondes manualmente es porque estás en una reunión, y al mismo tiempo aprovecha a preguntar algo que sea importante para ti. Sobre el producto que vio, o el servicio, o a qué se dedica, etc.

Haz que tu cliente RESPONDA a ese mensaje, no que lo ahuyente. Verás un gran inicio a una conversación en AUTOMÁTICO de tu cliente de una manera simple y práctica.

#### **40. Configura respuestas rápidas para ahorrar tiempo.**

¿Qué son las respuestas automáticas? Las respuestas rápidas son una función de WhatsApp Business que le permite configurar respuesta que envíes a menudo,

Así que, ¿por qué no automatizar los mensajes que envías con más frecuencia?

Con las respuestas automáticas, no tendrás que pasar horas escribiendo el mismo mensaje una y otra vez.

Sólo tienes que configurarlo una vez y olvidarte de él.

Estoy seguros de que datos, videos, links, instrucciones y otras informaciones las debes enviar a todos los que te consultan por un producto.

Entonces, en esos casos, agrega respuestas rápidas sin tener que escribir lo mismo una y otra vez. Crea un atajo para encontrarlas rápidamente y te hará la vida más simple.

Escribe “/” y verás el menú para agregar o editar estas respuestas.

#### **41. Aprende a utilizar los emojis con inteligencia**

Últimamente hemos visto que los emojis no están limitados a charlas casuales. Hablar con Gerentes de ventas o Dueños de Empresas Internacionales y usar Emojis es normal...

Y desde luego GIF y Sticker. Es raro de creer, pero nos pasa siempre.

Pero úsalo inteligentemente para influir más con tus mensajes, sólo para hacerte el gracioso o saturar de dibujitos el chat, en ese punto ya lo estarás arruinando porque no aportan a tu proceso de ventas.

Los emojis pueden utilizarse de muchas maneras. Pueden ayudarte a transmitir el tono de tus mensajes.

O pueden utilizarse para que tu mensaje sea más atractivo y destaque entre los demás.

Por ejemplo, en lugar de enviar simplemente un mensaje que diga "Llámame", puedes enviar uno que diga: "Llámame 📞". Este último mensaje es mucho más persuasivo y claro.

He probado en una etapa de seguimiento en donde no me han respondido, enviar un mensaje sólo con "😞". Este emoji dice muchas cosas en esa situación. Esto hizo que muchos me hayan respondido rápidamente.

Si puedes transmitir la misma emoción con un solo emoji en lugar de 8 palabras, ¿por qué no hacerlo? Cuanto más concisa sea tu comunicación, mejor.

## **42. Crea grupos de WhatsApp para clientes puntuales**

¿Qué te parece crear un grupo exclusivo para tu cliente más fiel? Estarán encantados de saber que forman parte de un grupo de élite y se sentirán valorados por tu marca.

Esta es una gran manera de personalizar la relación con tu cliente y crear un círculo interno para él.

Otro grupo puede ser para personas que deseen recibir contenido útil de tu marca, y puede ser el primero paso antes de hacerles ofertas.

Aquí hay dos trucos/sugerencias que harán más efectiva esta acción.

Un truco aquí es que hagas publicaciones en las redes con el LINK del grupo, y que se agreguen voluntariamente.

El segundo truco es que SOLO COMENTEN LOS ADMISNITRADORES; entonces tendrás más control y no será un grupo de debate, sino de información útil. Revisa las opciones del grupo y verás la opción.

### **43. Utiliza varias fotos en cada producto del catálogo**

Si una imagen vale más que mil palabras, ¿qué valen 10 imágenes?

Si vas a vender tus productos por WhatsApp, deberías utilizar varias imágenes para cada producto de tu catálogo.

Últimamente veo muchos catálogos usan una imagen apostando que es la que mejor funcionará.

¿Cómo poder saberlo?

Piensa en tu catálogo como una Carrusel. Coloca varias imágenes con distintos enfoques o beneficios.

Mira cómo hacen todas las plataformas en donde descargas tus apps, cuando ves las imágenes, te cuentan una historia, te muestran personajes, te dan beneficios, etc.

Por algo las grandes empresas lo hacen. Ahora es tu turno.

#### **44. Aprovecha la versión de escritorio de WhatsApp**

Si eres un profesional que vende por WhatsApp, tienes que aprovechar la versión de escritorio de WhatsApp.

La compañía ha lanzado recientemente la versión de escritorio de su aplicación móvil como una forma de dirigirse a los profesionales que quieren utilizar la herramienta con fines comerciales.

¿Pero por qué te insisto?

Porque las actualizaciones de WhatsApp se ven primero allí, nuevas funciones, etc.

Y actualmente puede quedarte cargada la sesión de tu cuenta sin necesidad de usar el teléfono para sincronizar.

## **45. Utilizar las llamadas de WhatsApp**

Muchos se olvidan o no saben esto.

Zoom se está usando mucho, pero siempre tiene su grado de “formalidad” y de agendar la call, y esto hace que puedan perderse oportunidades.

Con la versión de escritorio de WhatsApp se pueden hacer videos llamadas y llamadas de audio al igual que Zoom, Skype y otras plataformas actuales.

¿Qué tal una videollamada por WhatsApp casual con un cliente?

Podría ser más receptiva y no lo quitas de WhatsApp. Tampoco tienes que estar desde el móvil que siempre se escucha mal, se ve desde ángulos extraños o en movimiento.

¡Saca beneficio a esta acción poco utilizada!

## **46. Crear un catálogo de Servicios**

Si servicios. No sólo de productos.

Uno de los mayores errores que cometen los profesionales cuando empiezan a vender por WhatsApp es que no organizan sus servicios o productos. Incluso se olvidan de poner una imagen y escribir una buena descripción.

Hay veces que son servicios que son para cotizar, que no pueden comprarse directo, también agrégalos al catálogo.

Realmente puedes escribir mucho en la descripción explicando el proceso, colocando testimonios, emojis, etc.

Úsalo también para crear listas de productos, es algo que puedes hacer desde la versión de escritorio.

Sigue puliendo las descripciones y beneficios cada vez que agregues al catálogo. Literalmente es tu nueva carta de ventas, y las personas lo verán allí, sin salirse de tu WhatsApp a una página externa.

## **47. Usa el api para hacer enlaces atractivos**

WhatsApp tiene una API que puedes utilizar para crear enlaces atractivos, que llevarán a tu cliente directamente a tu chat de WhatsApp.

Verás, hemos descubierto que, si haces estos enlaces más llamativos, ¡puedes aumentar el compromiso de los consumidores en más de un 130%.

Tiene lógica... ¿Quién tiene tiempo de agendar un número?

La otra ventaja es que, al crear estos enlaces, podrás agregar mensajes personalizados que activen un diálogo.

También te servirá para saber de qué anuncio vienen o producto les interesa, ya que puedes crear cuantos quieras y con distintos mensajes.

Un ejemplo de un mensaje que puedes agregar en este tipo de estrategia:

“Hola Diego!, acabo de ver el producto XX y me interesa saber todos los detalles. Mi nombre es...”

Este tipo de mensajes hará que te digan qué vieron y también que comiencen a escribir su nombre.

Los pondrá en acción y además tendrás claro cuál es su interés.

En la sección de herramientas te dejo una herramienta gratuita para generar estos enlaces especiales y los agregues en tus anuncios o post.

## **48. Organiza con etiquetas en qué instancia de compra están tus clientes potenciales**

No sólo quiero decirte que uses la etiquetas... úsalas, pero no sólo para poner CLIENTES, NO CLIENTES, Etc.

Te invito a ir un poco más allá...

Imagina que una persona se acerca a ti con interés en comprar tu producto, pero existe la posibilidad de que no compre ahora mismo, sino tal vez el próximo mes o año.

En este punto, es importante organizar sus contactos e identificar en qué punto del proceso de compra se encuentra cada uno. Esto puede hacerse mediante etiquetas, que son más bien hashtags.

Por ejemplo, si alguien acaba de mostrar interés y aún no ha concertado una cita para reunirse contigo y hablar de la compra, puedes etiquetarlo como "interesado".

Alguien que ya ha fijado una fecha para una reunión puede ser etiquetado como "para reunirse". Cuando alguien vaya a la reunión y necesite más información sobre tu producto, se puede marcar como "en negociación". Y así sucesivamente.

Entonces, con esto en mente, al comenzar el día, sabrás exactamente con quién continuar y ver cuántas personas tienes en cada fase a modo de embudo.

Te dará una vista global de tu proceso de ventas y ajustar mejor.

## **49. Ten capturas de pantalla con testimonios de clientes**

Mostrar a sus clientes potenciales el grado de satisfacción de otros clientes con sus productos o servicios es una de las mejores formas de generar confianza.

Si tienes algunos testimonios reales a mano, ¿por qué no mostrarlos? Puedes utilizar capturas de pantalla de clientes satisfechos que hayas recibido por WhatsApp en tus chats con clientes potenciales.

Sigue estos pasos:

1. Elige a un cliente que haya quedado muy satisfecho con tus productos o servicios y crea una pantalla para mostrar la conversación que habéis mantenido por WhatsApp.
2. Edita con colores la conversación para destacar los aspectos más destacables de tu proceso y lo que hizo que este cliente estuviera tan satisfecho.
3. Asegúrate de preguntar al cliente si está contento de participar en esta estrategia antes de compartir su nombre, su foto y su testimonio.
4. Si es posible, haz una captura de pantalla de la foto del perfil de WhatsApp del cliente, así como de las conversaciones que mantuvo contigo a medida que iban sucediendo.

De esta manera, podrás demostrar que todo es real y que realmente ocurrió en el mismo chat que todos tus clientes utilizan a diario.

El truco adicional está en tener 4 o 5 de estos casos, ya tendrás un buen material para rebatir objeciones o adelantarte a ellas compartiendo casos reales de otros clientes satisfechos.

Esta estrategia es una de las más importantes del e-book, tenla en cuenta.

## **50. No tengas miedo de enviar vídeos breves tuyos, dan mucho resultado**

A veces es difícil poner un rostro humano detrás de una marca.

Los consumidores suelen querer conocer a las personas que componen sus empresas favoritas, y puede ser difícil para las marcas compartir ese toque personal.

Sin embargo, si vendes a través de WhatsApp, enviar un vídeo corto de ti mismo puede ser una gran manera de conectar con tus clientes y mostrarles que eres una persona real.

Tus clientes se sentirán mucho más cómodos si realmente pueden escucharte y verte. Sí, incluso si tienes un corte de pelo raro o llevas las gafas viejas de tu madre. 😊

Sentirán que te conocen mejor y que confían más en ti.

Aquí tienes algunas ideas de lo que podrías grabar:

-Un recorrido en vídeo por su oficina, almacén o cualquier otro lugar en el que trabaje. A tus clientes les encantará ver de dónde vienen sus productos.

-Una pequeña y rápida presentación en vídeo en la que les saludes y les digas por qué deberían comprarte o al menos continuar la conversación. (si no te conocen o no han oído hablar de ti antes)

Con cada nuevo video estás creando un “activo” que podrás usar muchas veces ahorrándote tiempo y aumentando tus ventas.

### **EXTRA: Herramientas que te ayudarán a aumentar tus ventas por WhatsApp**

**Join Chat:** <https://join.chat/en/> para agregar el botón de WhatsApp a tu sitio web de WordPress

**Canva:** <https://www.canva.com/> La herramienta más usada de diseño para no diseñadores. Úsala para tus post o imágenes de ventas.

**Wa Link:** <https://create.wa.link/> para crear rápidamente los enlaces de contacto a tu WhatsApp con mensajes personalizados, y no tengas que pedir que agenden tu número perdiendo oportunidades.

**WhatsApp Business:** La versión recomendada para vender por WhatsApp si eres negocio. Tiene más opciones profesionales que la versión personal. Revisa el punto donde hablamos de esta versión.

Descárgala desde tu app store.

**CallBell:** <https://www.callbell.eu/es/> Centraliza y automatiza tus canales de mensajería. Vende y apoya a tus clientes en WhatsApp, Facebook Messenger, Instagram y Telegram desde una misma plataforma multi-agente. Te recomiendo probar la versión gratuita y mira si te resulta útil.

Quiero que te tomes un momento para reflexionar sobre estas estrategias para aumentar tus ventas y dar a conocer tu marca a través de WhatsApp.

Estos son los métodos reales y probados que uso con mis propios clientes.

Algunos de ellos funcionarán mejor para tu negocio que otros, pero todos ellos tienen el potencial de aumentar tus resultados (o, en otras palabras, hacerte ganar más dinero).

A estas alturas, ya estás preparado para poner en práctica todas estas estrategias.

Ya sabes que WhatsApp puede ayudarte a aumentar tus ventas y tienes una lista de 50 formas diferentes sobre cómo utilizarlo para conseguirlo.

Pero sólo queda un paso más: salir a la calle y hacerlo realidad.

Las ideas son geniales, pero sólo funcionan si las pones en marcha.

Así que, en lugar de dejar que estas ideas se queden en el disco duro o en las pestañas del navegador -o peor aún, olvidarse de ellas-, tómate unos minutos hoy para crear un plan para poner en práctica cada estrategia.

Como te dije al principio, no tienes que ponerlas todas en práctica de inmediato, ¡eso sería abrumador! Selecciona las 3 más importantes para ti en este momento, y ponlas en práctica ya.

---

## Oportunidad Especial 100% Recomendada:

Si te tomas en serio lo de mejorar tus ventas con WhatsApp y quieres obtener una estrategia completa para aplicar estas técnicas en tu negocio, y quieres aún más ayuda para llevar tus estrategias de marketing por WhatsApp de principio a fin, no dejes de echar un vistazo a nuestro Workshop: "Cómo triplicar tus ventas con WhatsApp".

En este taller, vamos de la A a la Z para que puedas implementar todo lo que hablamos en este e-book y más. Allí ponemos todas las piezas en su lugar y te doy más ejemplos reales.

Además, esta es tu oportunidad de obtener un descuento sobre el precio regular por ser nuestro alumno y haber adquirido este E-book.

# Inscríbete hoy al Workshop Online "Cómo Triplicar tus Ventas con WhatsApp"



[CLIC AQUÍ PARA MÁS DETALLES Y CÓMO INSCRIBIRTE](#)

Como alumno y “nuevo guerrero de las ventas” que eres, tienes derecho a unirte a la Comunidad de Facebook “En las trincheras”

<https://www.facebook.com/groups/enlastrincheras/>

Nuestro canal de Youtube

<https://www.youtube.com/c/CuarteldeVentas>

Nuestro Instagram

<https://www.instagram.com/cuarteldeventas/>

Nuestro Facebook

<https://www.facebook.com/cuarteldeventas>

Más cursos de ventas y marketing de Cuartel de Ventas.

<https://www.cuarteldeventas.com>

Enlace al Catálogo de WhatsApp con nuestros cursos

<https://wa.me/c/5493489692402>

## **Más de La Escuela Internacional de Negocios Cuartel de Ventas:**

Estamos comprometidos en la enseñanza, el aprendizaje, la investigación, y el desarrollo de líderes de ventas, generadores de negocios, gerentes de ventas y consultores comerciales exitosos. Proveemos a nuestros alumnos la formación y conocimientos que les permita identificar, alcanzar y mantener ventajas competitivas sostenibles para sus negocios y carreras.

Nuestros cursos y certificaciones internacionales tienen por objetivo formar profesionales capaces de desarrollar con éxito un ciclo completo de ventas, aumentando el volumen de negocios y valor de las operaciones de la empresa, asociado a una amplia satisfacción de sus clientes y al reconocimiento del segmento de la industria donde actúa.

En este momento nuestra escuela cuenta con más de 3.500 alumnos activos, de todo Latino América y España.

**Patricio Peker y Diego Gonzalez** - Directores de Cuartel de Ventas