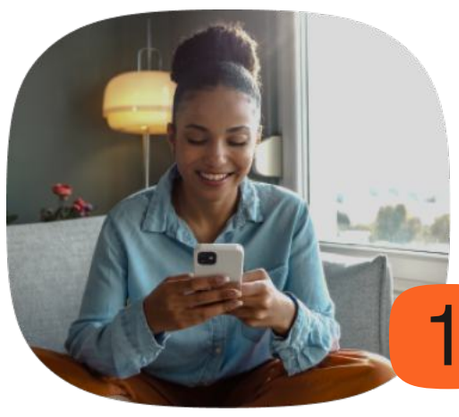
infobip | Meta Business Partners

Recorridos minoristas en WhatsApp

WhatsApp es la alfombra roja del comercio minorista online. Con una tasa de conversión seis veces más alta en comparación con las ventas efectuadas a través de sitios web, WhatsApp puede llevar los resultados de negocio de las tiendas online a otro nivel. Por ello, Infobip ha preparado una integral guía para que crees un recorrido, de principio a fin, dentro del canal preferido de los latinoamericanos.



1. Bienvenido a WhatsApp

- Existen diversas estrategias para atraer a los consumidores a WhatsApp, pero nada mejor que facilitar este proceso con anuncios de **Click to WhatsApp**. Con solo un clic, el recorrido comienza. También es posible usar códigos QR, enlaces en el sitio web, números de teléfono en medios físicos y online, etc.

2. Siempre listo, siempre atento

WhatsApp es agilidad. Por eso, la mayor parte de la atención al cliente debe ser automatizada para poder estar disponible 24/7. La plataforma de desarrollo de chatbots de Infobip, Answers, te permite construir esta atención utilizando recursos de IA para comprender contextos complejos y ofrecer conversaciones automatizadas. y, de ser necesario, es posible transferir al cliente a un agente humano.

Facil, facilísimo con Infobip

¿Parece difícil? No lo es. La plataforma de Infobip es intuitiva y permite crear recorridos de WhatsApp en un sistema de arrastrar y soltar, sin ninguna necesidad de programación. Atendemos desde grandes minoristas hasta pequeños e-commerce, en diferentes etapas de madurez digital. Descúbrelo.

3. ¡Hola, cuánto tiempo!

- WhatsApp es intimidad. Orienta la conversación y la atención según los objetivos específicos de cada consumidor. Esto implica construir flujos conversacionales ligados a lo que el cliente busca, pero también segmentar la charla según su perfil. Infobip cuenta con una **Plataforma de Datos del cliente, People CDP**, muy robusta que te ayuda a saber exactamente con quién estás hablando y qué desea esa persona.

4. Compras dinámicas

- WhatsApp es un canal que ofrece una amplia variedad de opciones para crear recorridos del cliente complejos. Funcionalidades como **Flows**, sumadas a la intuitiva plataforma de Infobip, permiten crear catálogos de productos, programas de fidelidad y retomar recorridos abandonados, entre otras opciones.

5. Negocio cerrado

Recorrido de extremo a extremo. Con **WhatsApp Payments**, habilitado actualmente en Brasil,el cliente puede realizar la compra directamente desde la conversación, con las opciones de pago más convenientes para él. ¡Más fácil imposible!

Mide y mejora

Infobip cuenta con las herramientas necesarias para que evalúes los datos de las campañas de **Click to WhatsApp** y los recorridos diseñados dentro de la aplicación. Basta con usar esa información para optimizar tus estrategias y mejorar la comunicación con tus clientes minoristas. Así, siempre mejoramos.

6. Al infinito y más allá

- En WhatsApp, es posible gestionar toda la postventa, enviando información útil al consumidor y resolviendo sus dudas. Adicionalmente, el buen uso de la mensajería ayuda a recuperar carritos abandonados y a volver a enganchar a los consumidores con la marca. ¿El resultado? Vía libre para enviar promociones, recomendaciones y fortalecer la relación con tu base de consumidores.

¿Quieres vender más vía whatsapp?

Habla con Infobip y descubre cómo podemos ayudar a tu comercio a transformar WhatsApp en una máquina de ventas.

CTA