

E-commerce completo no WhatsApp

O **WhatsApp** é o tapete vermelho do varejo online. Com taxa de conversão seis vezes mais alta na comparação com vendas pelo site, o Zap pode levar os resultados de negócios de lojas online para um novo patamar. Para aproveitar esta oportunidade, a Infobip preparou um guia completo para você criar uma jornada de ponta a ponta dentro do canal preferido dos brasileiros.



1.

Bem-vindo ao Zap

- Há diversas estratégias para trazer os consumidores ao WhatsApp, mas nada melhor do que facilitar esse processo com anúncios de **Click to WhatsApp**. Com um clique, a jornada começa. Também é possível usar QR Codes, links no site, telefones em meios físicos e online, etc.



2.

Sempre pronto, sempre atento

WhatsApp é agilidade. A maior parte do atendimento precisa ser automatizado e disponível 24/7. O Chatbot builder da Infobip permite você construir esse atendimento usando recursos de IA para compreender contextos complexos e oferecer conversas automatizadas. Quando necessário, é só encaminhar o consumidor para um atendente humano.

Facinho, facinho com a Infobip

Parece difícil? Não é não. A plataforma criada pela Infobip é acessível e permite criar jornadas de WhatsApp num sistema arraste e solte, sem qualquer necessidade de programação. Atendemos desde grandes varejistas até pequenos e-commerces, em diferentes estágios de maturidade digital. Vem ver.



3.

Oi, quanto tempo

- WhatsApp é intimidade. Oriente a conversa e o atendimento conforme os objetivos específicos de cada consumidor. Isso significa construir fluxos conversacionais ligados ao que ele busca, mas também segmentar o papo conforme o perfil. A Infobip tem uma **Customer Data Platform (CDP)** robusta que ajuda a saber direitinho com você está falando e o que essa pessoa deseja.



4.

Compras divertidas

- O WhatsApp é um canal rico em opções para criar jornadas complexas para o consumidor. Funcionalidades como o **Flows** somada a plataforma acessível da Infobip ajudam sua empresa a criar catálogos de produtos, programas de fidelidade, retomar jornadas paradas, entre outras opções.



5.

Negócio fechado

Deu certo? No WhatsApp é possível gerenciar todo o pós-venda, enviando informações úteis ao consumidor e tirando suas dúvidas. Não deu? As mensagens ajudam a recuperar carrinhos abandonados e reengajar consumidores com a marca. Depois você já tem um caminho aberto para enviar promoções, mensagens comemorativas e fortalecer a relação com sua base de consumidores.

Mensure e melhore

A Infobip tem as ferramentas necessárias para você avaliar campanhas de **Click to WhatsApp** e as próprias jornadas dentro do aplicativo. Depois, é só usar essas informações para otimizar suas estratégias e melhorar a comunicação com o público. Assim ficamos sempre melhor.



6.

Ao infinito e além

- Deu certo? No WhatsApp é possível gerenciar todo o pós-venda, enviando informações úteis ao consumidor e tirando suas dúvidas. Não deu? As mensagens ajudam a recuperar carrinhos abandonados e reengajar consumidores com a marca. Depois você já tem um caminho aberto para enviar promoções, mensagens comemorativas e fortalecer a relação com sua base de consumidores.



Quer vender mais no whatsapp?

Fale com a Infobip e veja como podemos ajudar seu e-commerce a transformar o Zap numa máquina de vendas.

CTA