

APRENDA COMO CRIAR CATÁLOGO NO WHATSAPP BUSINESS



Criar um catálogo no WhatsApp Business é uma das funções possíveis nessa incrível plataforma de comunicação entre as empresas e os seus consumidores. A plataforma favoreceu bastante o relacionamento nos negócios e são muitas as funcionalidades que proporcionam isso.

Neste artigo, portanto, discorreremos um pouco mais sobre o catálogo de produtos. Mostraremos o conceito e como ele pode ser criado.

Acompanhe!

O QUE É O WHATSAPP BUSINESS E COMO ELE AUXILIA NAS VENDAS?

Basicamente, o **WhatsApp Business** é um aplicativo disponível para Android ou iOS que pode ser baixado de forma totalmente gratuita. O objetivo principal dessa ferramenta é **facilitar a interação com os clientes**. Para isso, o sistema oferece diversas funcionalidades, entre elas, a criação de um catálogo e de respostas automáticas, além de permitir a inclusão de informações sobre a sua empresa.

Além do impacto positivo na comunicação entre empresa e clientes, o WhatsApp Business também **auxilia o departamento de vendas**, especialmente para quem deseja comprar produtos remotamente, sem ter que ir à loja.

Utilizando essa ferramenta é possível enviar fotos e condições de pagamento, fazer o cadastro dos clientes, **emitir os documentos fiscais** e todos os demais **processos de vendas**.

Assim, você abre um leque de possibilidades de atendimento para o cliente, eliminando diversas objeções que atrapalham a venda.





COMO CRIAR UM CATÁLOGO NO WHATSAPP BUSINESS?

Uma das formas de potencializar as vendas de uma empresa por meio do WhatsApp Business é inserindo um catálogo de vendas. Neste tópico, mostraremos um passo a passo muito simples e intuitivo para criar essa ferramenta. Confira!

PASSOS

- 1 Clique em "Configurações da empresa";
- 2 Toque no botão "Adicionar produtos ou serviços";
- 3 Adicione imagens por meio do botão;
- 4 Clique na opção "Nome do produto ou serviço" e adicione um nome ao catálogo;
- 5 Toque na opção "Preço" e adicione o valor dos produtos;
- 6 No campo "Mais opções" insira a descrição detalhada;
- 7 Por fim, clique na opção salvar.





Alguns detalhes precisam ser observados.

Inicialmente, no segundo passo, é importante saber se já existem produtos previamente cadastrados. Nesse caso, basta clicar no botão denominado com o sinal de adição (+).

Além disso, é importante que você saiba que todo esse processo de criação de catálogo deve ser feito individualmente, ou seja, em cada um de seus produtos.

Outra coisa é divulgar esses catálogos para os seus consumidores. Afinal, não adianta seguir todos esses procedimentos sem ter ninguém para mostrar. Para fazer isso, siga os seguintes passos:

- 1** Toque no "Perfil da empresa" no WhatsApp;
- 2** Toque no botão "Ver tudo", que fica próximo ao catálogo;
- 3** Clique no produto que você deseja enviar e clique no botão "Encaminhar";
- 4** Por fim, selecione o contato ou grupo a quem deseja transmitir e clique no botão "Enviar".

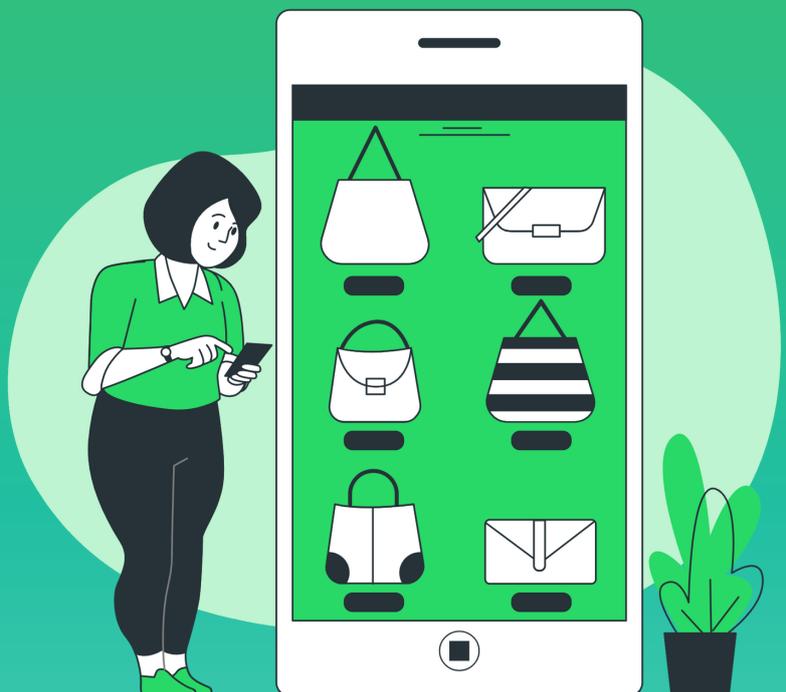


Quais são as boas práticas de utilização dessa funcionalidade?

Agora que você entendeu como criar catálogo no WhatsApp Business, mostraremos as boas práticas que você deve adotar para utilizar essa funcionalidade e extrair o máximo de benefícios desse processo.



INCLUA MUITAS FOTOS:



Primeiro, é importante que você inclua muitas fotos no seu catálogo. O seu cliente precisa entender todos os aspectos dos produtos comercializados pela sua empresa, e, para tanto, é essencial que as imagens demonstrem essas características.

Nesse caso, quanto mais fotos você inserir no catálogo, mais eficiente ele será. Mas alguns cuidados devem ser tomados. É fundamental que as imagens sejam o mais realista possível. Ou seja, não reduza muito o tamanho para caber mais fotos e prejudicar a qualidade das mesmas.

Outro ponto importante é que as fotos devem demonstrar o produto de forma mais congruente com a realidade. Isso evita que o cliente seja surpreendido com um item que é bem diferente ao chegar às suas mãos. Vale a pena estudar um pouco sobre a melhor forma de inserir as fotos no catálogo.



FAÇA DESCRIÇÕES DETALHADAS:

As fotos devem ser complementadas com descrições detalhadas sobre os produtos do seu catálogo. Uma pesquisa publicada pelo e-commerce Brasil mostrou que cerca de 80% dos consumidores desistem de fazer compras devido a falta de descrições dos produtos.

Mesmo que a sua empresa não seja de comércio eletrônico, é importante ter atenção a esse detalhe, pois, quando o assunto é WhatsApp Business, as regras são muito semelhantes a esse ramo de mercado.

As descrições devem conter:

- Cores disponíveis;
- Medidas;
- Formas de utilização;
- Material em que o produto é fabricado;
- Disponibilidade em estoque e todas as outras informações que demonstram as características do produto





ADICIONE O PREÇO DOS PRODUTOS:

Além dos elementos que mencionamos, é necessário incluir outro dado essencial que, na verdade, foge um pouco da simples descrição. Estamos tratando do preço do produto disponível. Deixar de informá-lo é um erro que pode comprometer totalmente o sucesso do seu catálogo do WhatsApp Business.

Não há nada mais desagradável do que se interessar por determinado item e não fazer ideia do quanto ele custa. Muitas empresas acreditam que essa estratégia é favorável, pois acreditam que isso levará o consumidor a entrar em contato.

Acredite, isso não é nada efetivo. O que realmente acontece é que as pessoas simplesmente fecham o seu catálogo e não voltam mais ao seu estabelecimento. O preço dos produtos é uma informação essencial não somente no catálogo, mas em todo o tipo de divulgação que você fará a partir de agora.

Além de evitar que as pessoas abandonem o seu catálogo, incluir o preço também reduzirá a quantidade de pessoas que estão apenas especulando o valor de produtos e não têm vontade efetiva de fazer uma compra.





INSIRA O LINK PARA O SITE OU AS REDES SOCIAIS

Por fim, é importante que você também insira o link do seu site, redirecionando o consumidor diretamente para a página de vendas do produto escolhido — ou caso a sua empresa não tenha uma página na internet criada, basta encaminhar para as redes sociais.

Esse redirecionamento é essencial, pois o cliente precisa ter opções para fechar a compra de um item. Algumas pessoas esquecem desse detalhe e podem perder vendas quase concretizadas devido ao fato de o cliente não saber como deve agir para adquirir o produto desejado.





QUAIS SÃO AS DEMAIS FUNCIONALIDADES DO WHATSAPP BUSINESS?

Entendido o passo a passo para criar catálogo no WhatsApp Business e as boas práticas desse processo, é importante conhecer as demais funcionalidades da plataforma.

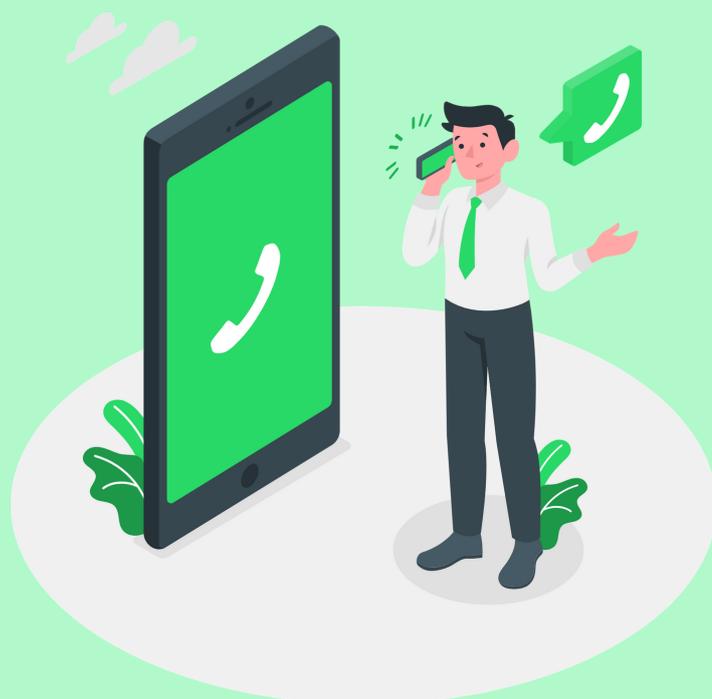
Veja quais são elas!

INFORMAÇÕES SOBRE A LOCALIZAÇÃO E O CONTATO DO NEGÓCIO



Uma das primeiras funções é a possibilidade de criação de uma conta comercial capaz de incluir informações valiosas sobre a sua empresa, tais como:

- Endereço;
- Horários de funcionamento e atendimento;
- Site, redes sociais, e-mail de contato, além de outros dados.



»»» MENSAGENS DE AUSÊNCIA E SAUDAÇÃO

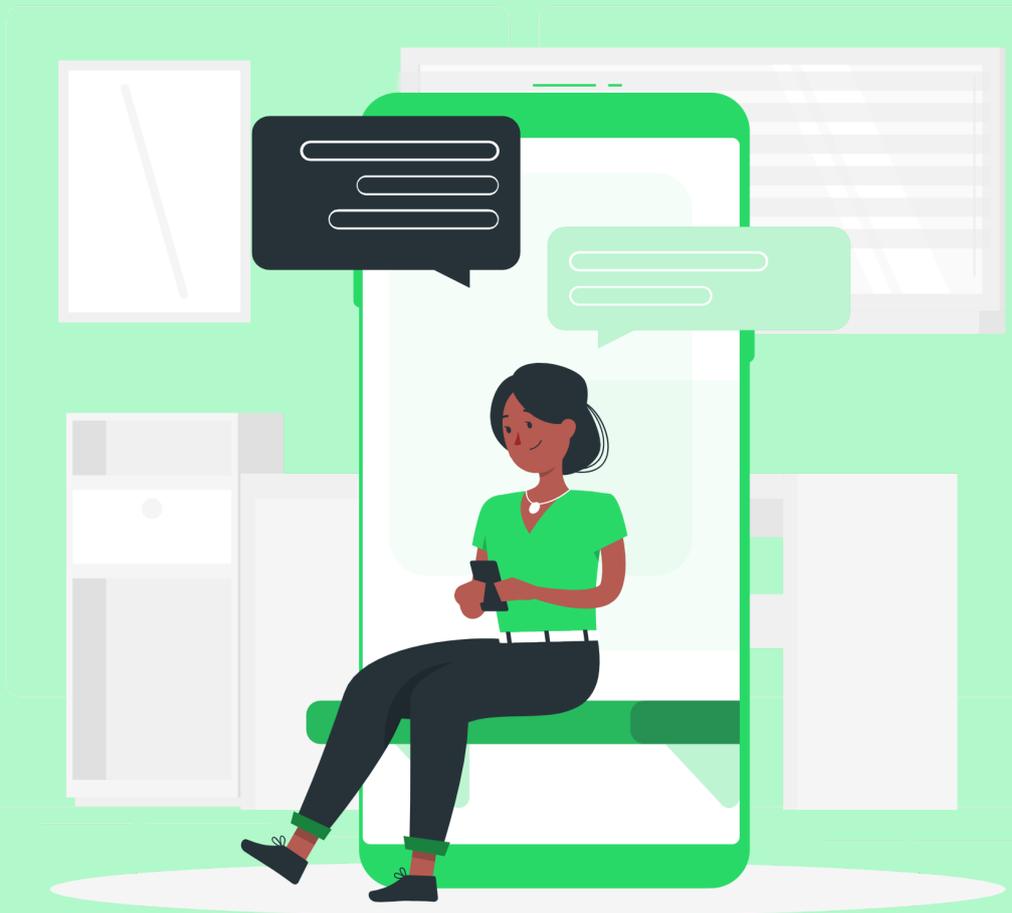


Outra função interessante é a possibilidade de cadastrar mensagens de saudações assim que o cliente faz o primeiro contato. Além disso, você também pode cadastrar o envio de mensagem de ausência para os momentos em que os atendentes estarão fora do seu horário de trabalho.

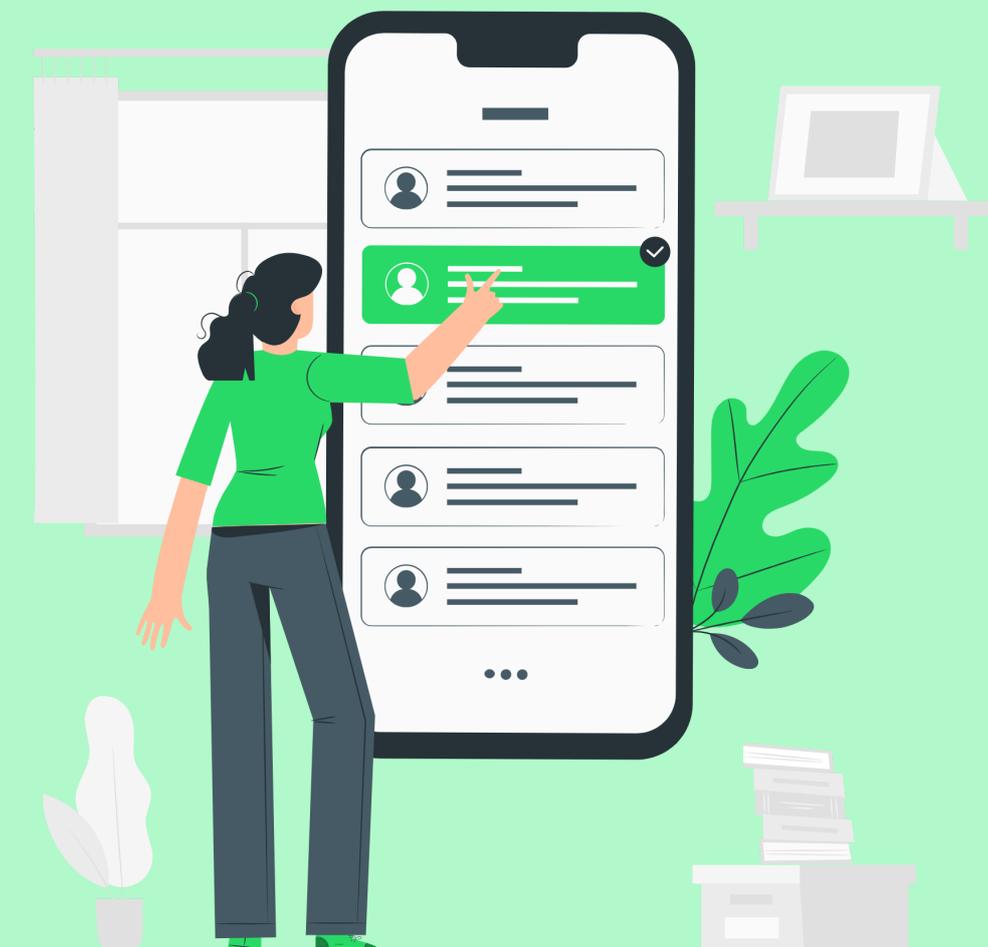
»»» RESPOSTAS RÁPIDAS

Também existe a possibilidade de incluir respostas rápidas para o seu negócio. Por exemplo, cada palavra que o cliente escreve ou seleciona previamente dispara o envio de mensagens cadastradas. Esse tipo de autoatendimento reduz bastante o tempo da sua equipe de atendimento.

Afinal, alguns contatos podem ser feitos de forma automática, pois são processos simples, que não demandam a participação e intervenção direta de um colaborador.



>>> ETIQUETAS PARA A ORGANIZAÇÃO DE CONVERSAS



Por meio do WhatsApp Business também é possível organizar as conversas com os clientes utilizando etiquetas coloridas. Assim, você categoriza as mensagens como urgentes ou preferenciais, por exemplo. É possível criar etiquetas com os temas que desejar, sempre de acordo com as suas necessidades

ESTATÍSTICAS DE MENSAGENS

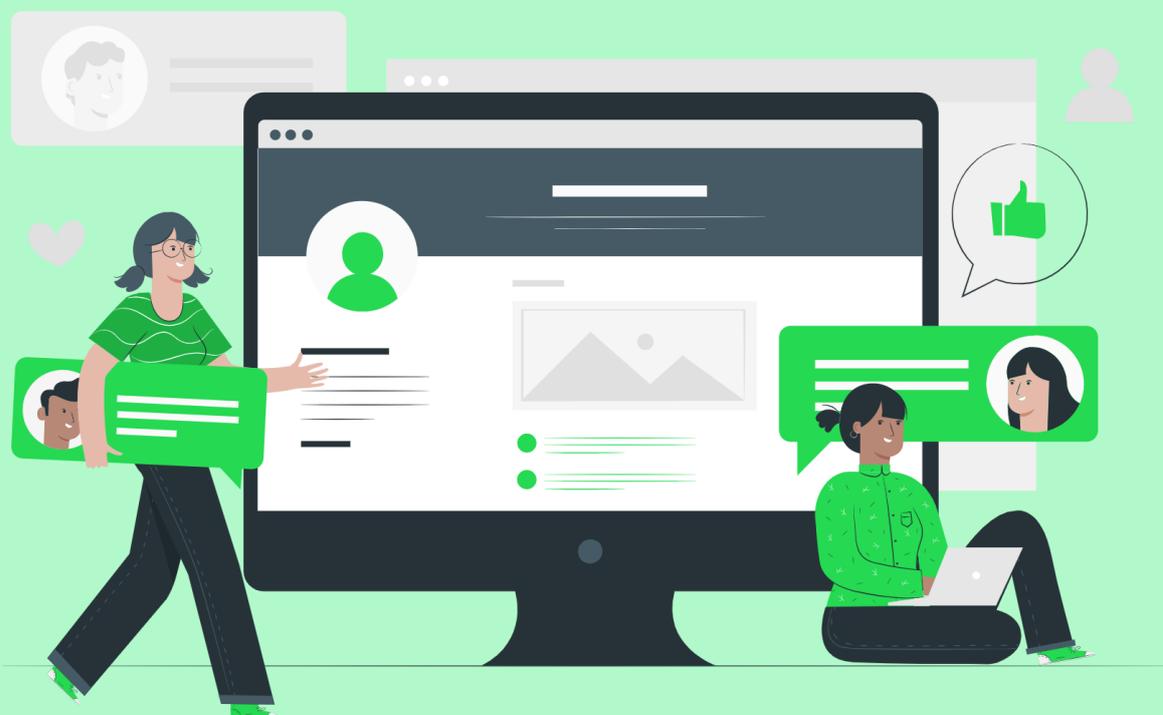
O sistema também permite observar estatísticas de mensagens automáticas. Afinal, nem todos os envios são recebidos ou lidos, e você precisa ter atenção a isso na sua estratégia.

A plataforma emite relatórios com dados sobre as conversas que foram realizadas com o cliente. Assim, é possível saber quais foram entregues e lidas, além do número de contatos recebidos em determinado período. Essa função é muito útil para verificar a efetividade de uma campanha de marketing utilizando WhatsApp Business.

O mais interessante é que esses dados podem ser acessados no app instalado em seu celular. Ou seja, você tem informações precisas e de altíssima qualidade na palma de suas mãos.



>>> BOTÃO DE CONVERSA NOS ANÚNCIOS



Por fim, é possível aproveitar um pouco da integração entre o WhatsApp Business com o Facebook e o Instagram. Os anúncios da sua empresa que rodam em suas redes sociais podem ser integrados com o seu perfil comercial do WhatsApp. Isso acontece com botões que levam os clientes diretamente ao chat com a sua empresa.

Essa é uma forma eficiente de fazer um consumidor migrar de um simples anúncio em uma rede social para o contato direto com o seu negócio. Mas tenha cuidado, pois a resposta deve ser feita em, no máximo, 24 horas.

GOSTOU DESTE ARTIGO?

Como você pode perceber, além de criar catálogo no WhatsApp Business, essa ferramenta ainda possibilita uma série de funcionalidades muito interessantes, que favorecem o relacionamento com os seus clientes e potencializam as vendas.

Então, se quiser saber mais sobre o assunto e como implementar este processo na sua empresa, entre em contato conosco!



0800 570 0800



@sebrae



/sebrae