



WHATSAPP BUSSINES PARA NEGOCIOS

Saca mas partido a tu comunicación para vender más



fidbaç

**El 90% de los
usuarios de
móvil de
España usa
Whatsapp**

¿DONDE ESTÁN LOS CLIENTES?

El 90% de los usuarios de móvil de España usa WA

Los españoles dedican una media de 3 horas y 51 minutos al día al teléfono móvil, según un estudio de Rastreator

Los clientes se sienten más cómodos descubriendo productos desde su casa, desde una terraza, o desde su trabajo.

WA Es una vía perfecta para llegar directamente al móvil del cliente.



**DEBEMOS
ESTAR DONDE
ESTÁN LOS
CLIENTES**



¿QUIEN USA YA WHATSAPP BUSSINES?

Cuál es tu opinión?

CONSIDERACIONES PREVIAS

¿dónde instalo WB?

¿puedo usar simultáneamente WA y WB?

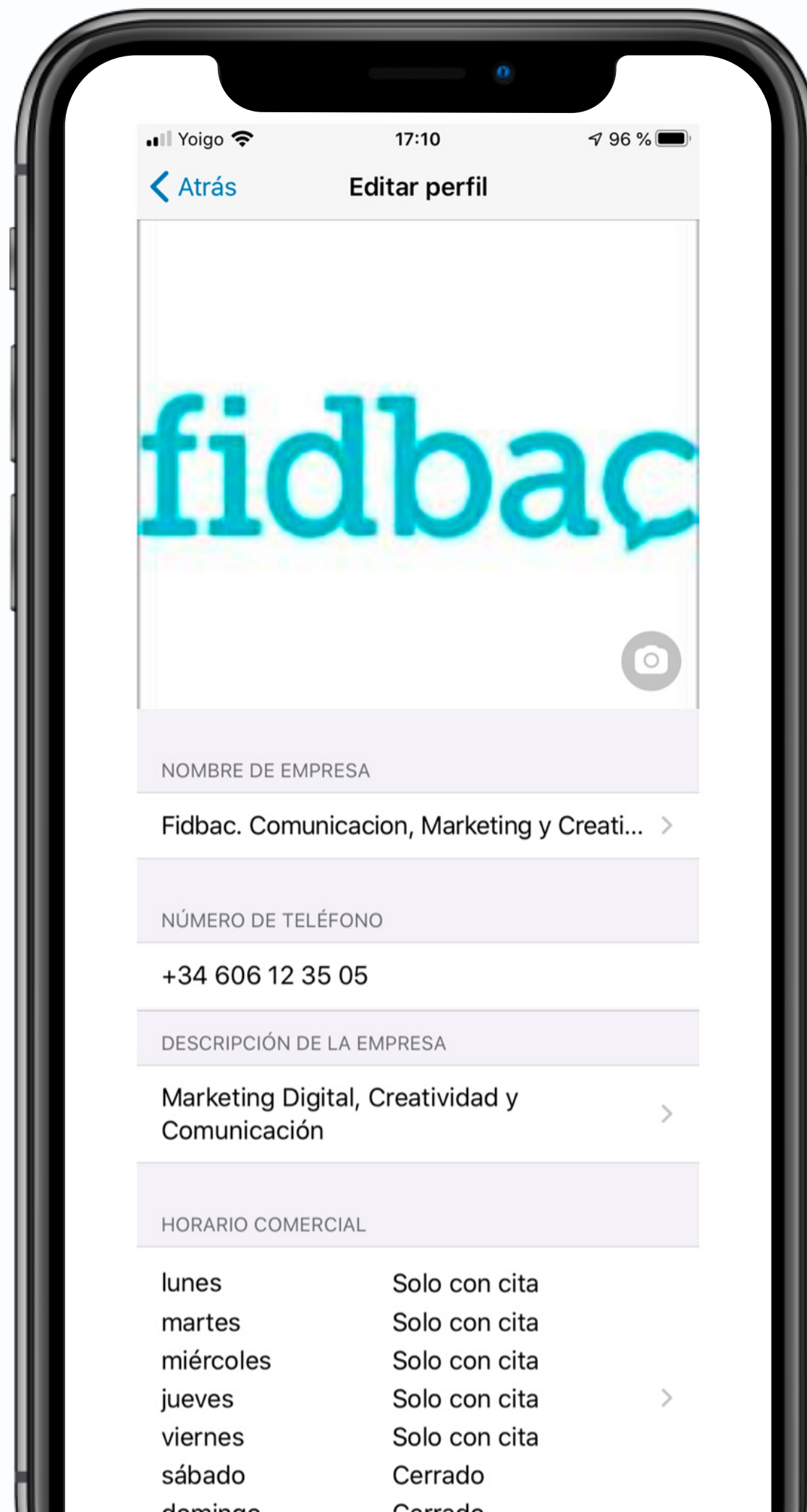
¿Cuál es el objetivo de WB?



CONFIGURACIÓN



fidbac



CONFIGURACIÓN EMPRESA



NOMBRE DE EMPRESA

Fidbac. Comunicacion, Marketing y Creati... >

NÚMERO DE TELÉFONO

+34 606 12 35 05

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Marketing Digital, Creatividad y Comunicación >

HORARIO COMERCIAL

lunes	Solo con cita
martes	Solo con cita
miércoles	Solo con cita
jueves	Solo con cita >
viernes	Solo con cita
sábado	Cerrado
domingo	Cerrado

DIRECCIÓN

Calle de La Rambla de la Mancha, 53,
02640 Almansa Castilla-La Mancha,
España

CORREO ELECTRÓNICO

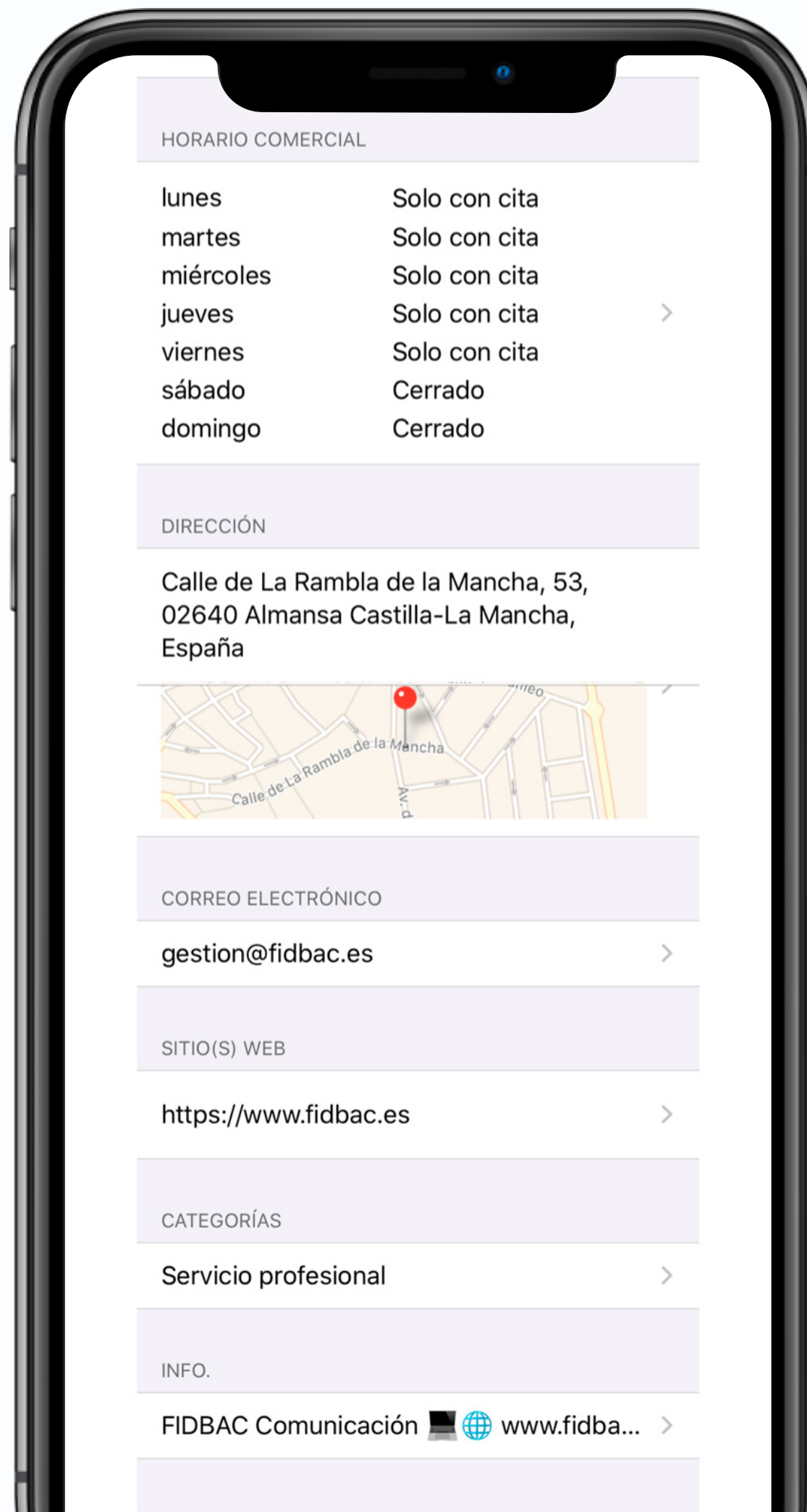
gestion@fidbac.es >

SITIO(S) WEB

CONFIGURACIÓN EMPRESA



fidbac



CONFIGURACIÓN EMPRESA



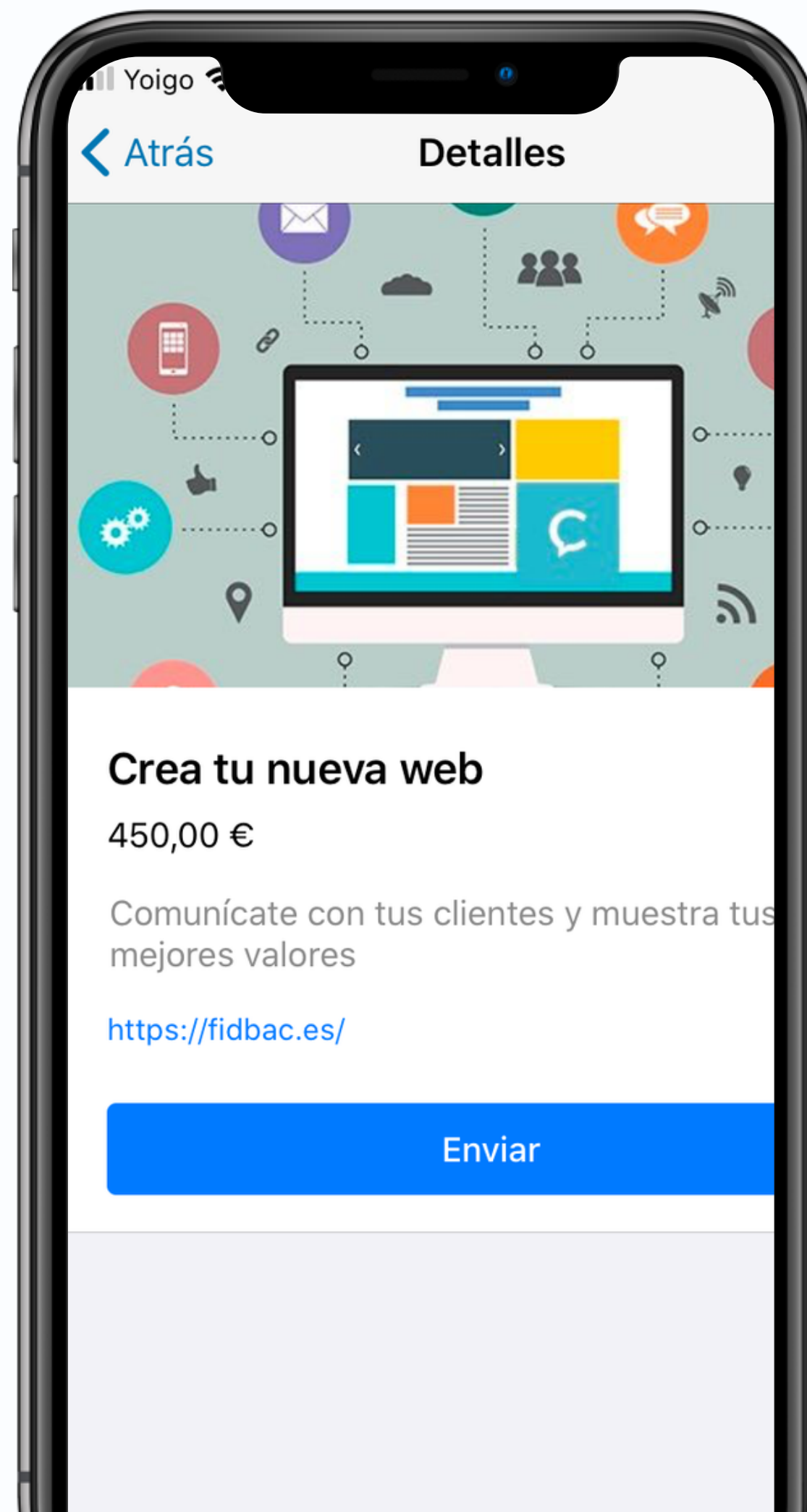
CONFIGURACIÓN ENLACES DIRECTOS



fidbac



CONFIGURACIÓN CATÁLOGO



CONFIGURACIÓN CATÁLOGO



CONFIGURACIÓN ETIQUETAS



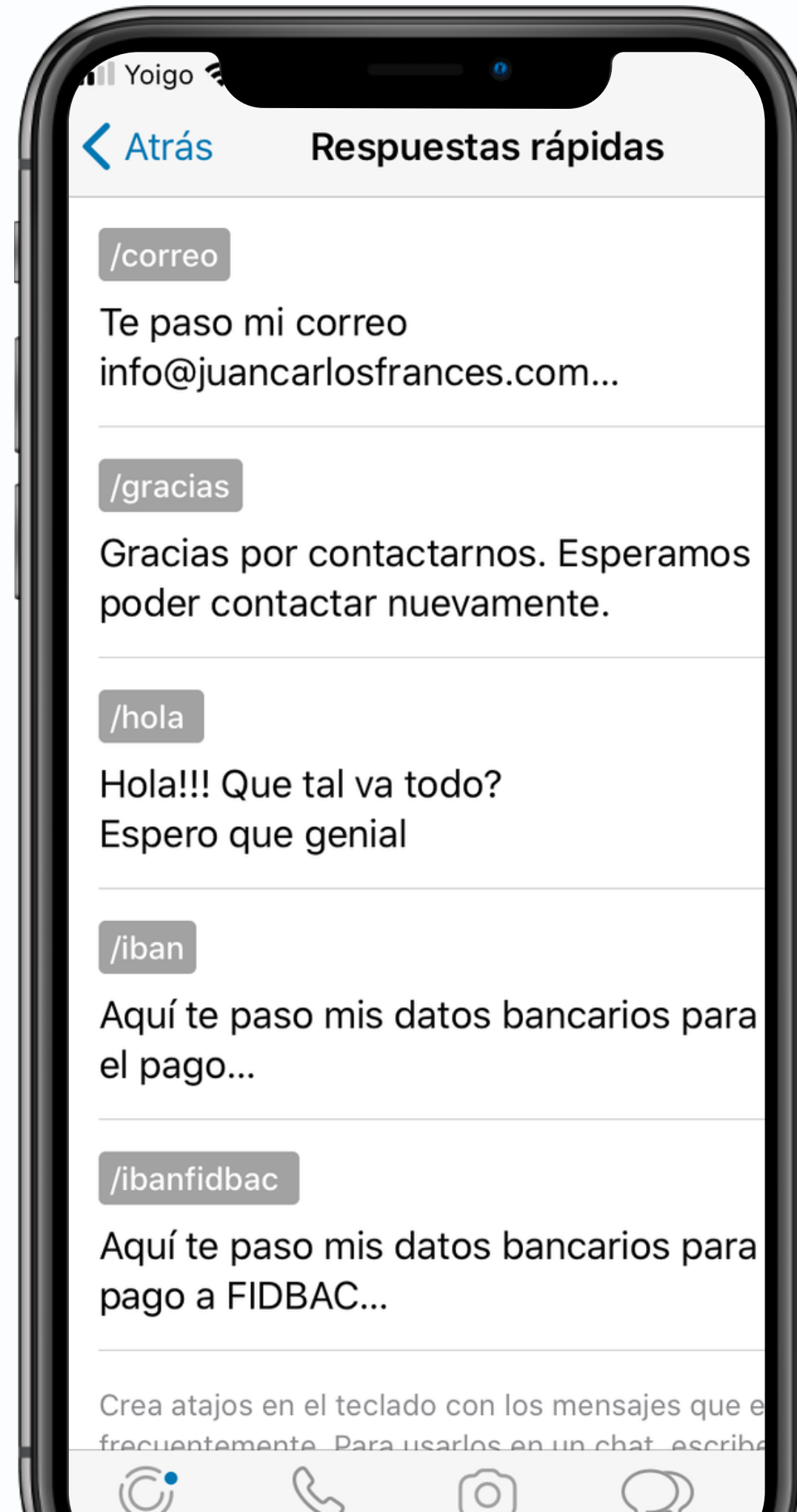
CONFIGURACIÓN CUENTAS VINCULADAS



CONFIGURACIÓN RESPUESTAS AUTOMÁTICAS



CONFIGURACIÓN RESPUESTAS AUTOMÁTICAS

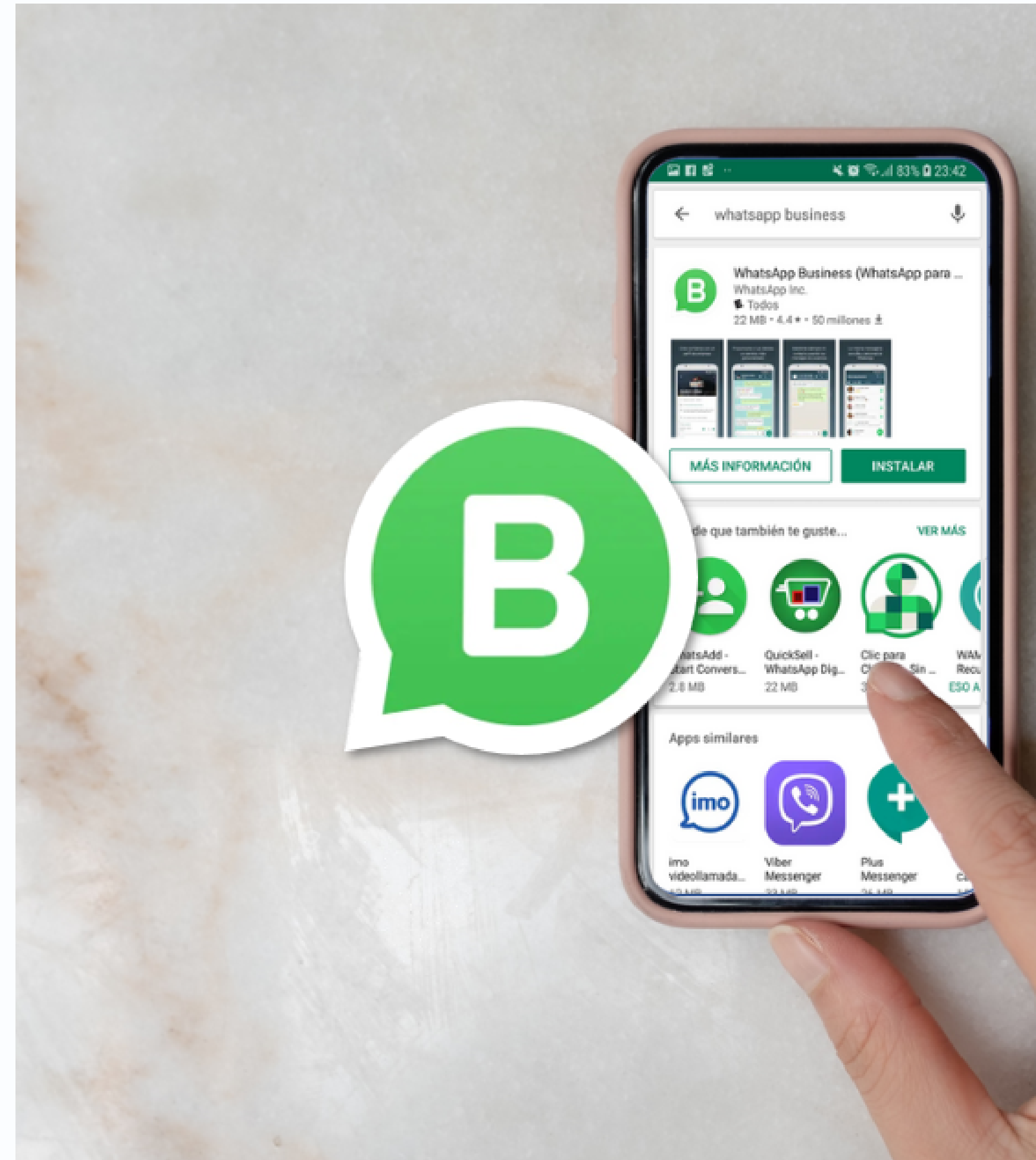


CONFIGURACIÓN RESPUESTAS RÁPIDAS



CONFIGURACIÓN RESPUESTAS RÁPIDAS

UN EJEMPLO DE SECUENCIA DE MENSAJES EN 8 PASOS



Campaña San Juan



fidbaç

01

Encuentra o construye un producto o servicio susceptible de ser regalado a "JUAN@S"

San Juan es una fecha muy propicia para regalar, por lo tanto si encuentras tu producto que encaje con ese target tendrás más posibilidades de acertar. >product desing

02

Realiza un vídeo muy corto y directo al grano, ofreciendo a tus posibles clientes ese productos que has desarrollado en exclusiva para esta campaña.

La promoción debe tener fecha de inicio y fecha de final y un número limitado de unidades. En el vídeo debes ser empático, amable, y debe estar bien iluminado y se tiene que escuchar bien.

Campaña San Juan

03

El producto de esta promoción integrálo en el catálogo y envíalo junto con el vídeo en los mensajes.

Realiza un copy del texto lo más emocional posible y haz unas buenas fotos de tu producto o servicio, que enamoren a los clientes. Puedes usar argumentos como lo mágico del día de San Juan, el tema familiar, o el inicio del verano.
>enfoque de la comunicación

04

Envía primero el vídeo presentando el producto, y después el producto del catálogo.

Elige bien la hora a la que vas a enviar el producto... Ten en cuenta que el target de esta promoción son las personas que van a regalar, no quien van a recibir el regalo*. >Paradigma del iniciador, influencer-prescriptor, decisor, comprador y consumidor.

Campaña San Juan

05

Un par de días después de enviar el primer mensaje, realiza un segundo mensaje de recuerdo.

Éste debe indicar que el producto ha tenido una muy buena acogida y te estás quedando sin existencias, por lo que tendréis que ser rápidos si lo queréis conseguir. >principio de escasez y urgencia

06

Vuelve a enviar un vídeo pasado 1 día con todos los productos que hayas preparado, listos para entregar.

Dale las gracias a quien ya te han hecho el encargo y recuerda que solo te quedan unas pocas unidades disponibles para quien esté un poco despistado. >principio del éxito= si a tod@s le gusta porque no te va a gustar a ti?

Campaña San Juan



fidbaç

07

Una vez hayas hecho entrega de los productos pídele a tus clientes que hagan una foto con el regalo y te etiquete en tus redes sociales

Es recomendable que junto al producto haya algún detalle extra (de tu cuenta) que los clientes no esperen y que sea la guinda del pastel. >Efecto Sorpresa*

08

Pasado el día del regalo, el 25 envía un vídeo y da las gracias a todos los clientes que han confiado en ti para sus regalos.

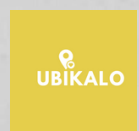
El mensaje se envía a quien compró y a quien no lo hizo. Es muy importante ser agradecido, porque este detalle hará que nos anclamos en la mente del cliente y éste vuelva a repetir y a confiar en nosotros. >principio del ancla*



¿NECESITAS UNA TUTORÍA PERSONALIZADA?

Pide tu cita aquí

<https://calendly.com/fidbac/tutoria-fidbac-ubikalo>



fidbac

fidbac

HOLA QUÉ TAL,
SOMOS **FIDBAC**

COMUNICACIÓN Y MARKETING DIGITAL

SERVICIOS

¿POR QUÉ **FIDBAC**?

Conocemos el lenguaje, interpretamos las señales, y no
anticipamos a las necesidades del receptor para lograr el éxito
mensaje.



UBIKALO

fidbac

GRACIAS

Juan Carlos Francés | Gestor de Proyectos
FIDBAC COMUNICACIÓN

fidbac