



Como vender pelo WhatsApp: continue com sua venda consultiva, afinal, só mudou a ferramenta!

Você é um cara bom de redação? Escreve bem?

Vamos imaginar que sim.

Nesse caso, vamos te propor o seguinte desafio: você precisa redigir duas listas com dicas sobre como escrever bem. A primeira deverá ser escrita usando papel e caneta, enquanto a segunda poderá ser redigida no bloco de notas do seu computador.

Será que o conteúdo dessas duas listas seria distinto por conta das diferenças nas ferramentas/suportes utilizados?

Talvez existissem ligeiras variações entre as dicas, mas é provável que o conteúdo permaneça o mesmo, afinal, escrever bem independe das ferramentas ou do suporte utilizados.

Algo semelhante aconteceria se você tivesse que escrever sobre como vender pelo WhatsApp.

Está sem tempo para ler o conteúdo? Gostaria de poder acompanhá-lo enquanto dirige, caminha ou realiza outra atividade? Então não perca tempo e ouça este artigo na íntegra. Basta clicar no play! Agradecemos o seu feedback nos comentários □

Você vai continuar seguindo a [jornada de compra](#) de seu cliente. Vai atraí-lo para conhecer seu negócio e iniciar o fluxo pelo [pipeline de vendas](#), até conduzi-lo à conversão.

Tudo bem, a ferramenta muda. Mas a maneira de como vender via WhatsApp é a mesma. É só uma questão de se adaptar a alguns detalhes importantes, inerentes a essa mídia de mensagens instantâneas.

Afinal, as etapas do processo de vendas não mudam só porque você mudou de canal, não é mesmo?

É isso que vamos mostrar para você nesta postagem: dicas para vender pelo WhatsApp.

Veja também: [Entre nesse grupo: WhatsApp como ferramenta de marketing](#)

Como vender pelo WhatsApp e acelerar seu funil de vendas

O funil de vendas normalmente se define da seguinte forma:

- **Topo:** Aprendizado e Descoberta (conscientização)

- **Meio:** Reconhecimento de problema e Consideração da solução (consideração)
- **Fundo:** Avaliação e Compra (decisão)

Essas etapas devem ser traduzidas em ações concretas, que dependem do modelo de negócio de cada cliente.

Vamos usar as seguintes fases de um processo de venda consultiva B2B: Prospecção, Qualificação, Apresentação, Nutrição, Proposta, Negociação e Fechamento.

1- Fazendo prospecção no WhatsApp

As mesmas estratégias de prospecção que você utilizaria normalmente podem ser replicadas em negociações no WhatsApp. A única diferença é que, ao invés de algum telefone comercial, você deve ser certificar que obteve o número de WhatsApp do seu lead.

Além disso, você pode utilizar as próprias particularidades da ferramenta para prospectar novos contatos. Procure, por exemplo, por grupos de WhatsApp que tenham a ver com o seu negócio. Ali você poderá conhecer várias pessoas com um perfil que pode ser correspondente aos clientes ideias do seu negócio.

Você precisa ser convidado para fazer parte de um grupo. Portanto, use seu número de celular comercial e cadastre a maior quantidade possível de contatos.

Interaja com eles de uma forma espontânea, sem fazer “propaganda” do seu negócio. Fale dos desafios do mercado, de soluções inovadores e outras temas relevantes. Você verá que, aos poucos, será convidado para grupos repletos de clientes potenciais.

2- Qualificando leads

Depois de ter um bom número de contatos e de estar dentro de

grupos interessantes, é preciso descobrir quais desses participantes são realmente clientes em potencial.

Você pode procurar saber mais sobre eles em outras redes sociais, principalmente no [LinkedIn](#). Mas nem sempre é fácil achar o perfil de alguém por lá só com o contato de WhatsApp.

Uma dica para qualificar leads é fazer perguntas nos grupos que seriam respondidas por pessoas com o perfil para ser seu cliente.

Por exemplo:

- **Alguém vai hoje na Expo XYZ?** – cite algum evento de sua área de atuação
- **Alguém aqui pode me indicar um escritório de advocacia (ou arquitetura, ou consultoria financeira etc)?** – cite algum negócio que usa a solução que você vende. Se tiver alguém qualificado no grupo, responderá sua pergunta.
- **Alguém pode me indicar uma boa empresa de assistência técnica para redes?** – faça perguntas sobre negócios complementares ao seu.
- **Alguém sabe de um bom curso sobre tal coisa?** – a mesma ideia: pergunte sobre cursos que um potencial cliente seu faria.

Depois de ter o contato, ficará mais fácil conversar sobre esses assuntos de interesse comum com a pessoa.

Além disso, as pessoas gostam de ajudar os outros e esse tipo de pergunta estimula a que respondam e interajam com você.



3- Apresentando sua solução

Se você sente que achou um bom lead, a dica de como vender pelo WhatsApp é simples: não seja direto!

Envie uma mensagem privada do tipo:

Agenor, vi que você é sócio de um escritório de direito. Veja só este case que desenvolvemos para o escritório X e associados.

E inclua o link para o material (um vídeo, de preferência) ou envie um PDF.

Você não tem cases ou depoimentos para enviar para seus prospects? Providencie! Sem isso, não tem como vender pelo WhatsApp.

Se ele se interessar, prossiga com sua argumentação de vendas.

Intercale mensagens curtas de texto com algumas mais longas de voz.

Se achar que tem abertura, pergunte se pode ligar para ele pelo próprio WhatsApp e converse mais livremente com a pessoa.

4- Nutrição

Enquanto procura [qualificar leads](#) ou mesmo se já descobriu alguns, é interessante compartilhar conteúdos que mostrem que você entende profundamente dos assuntos relativos às soluções que vende.

Só compartilhe conteúdo úteis e de alto nível.

O ideal é que alguns deles (não todos) sejam produzidos em outras mídias sociais de sua própria empresa, de preferência em um blog.

Ao ser reconhecido como uma referência no tema, logo será abordado por pessoas interessadas ou indicado por outros clientes.

5- Proposta

Enviar uma proposta pelo WhatsApp pode não ser muito adequado, dependendo do ramo de atuação.

Tudo vai depender de sua percepção como vendedor.

Se achar que o relacionamento com o cliente é próximo o suficiente para isso, envie a proposta pelo WhatsApp. Afinal, sem fazer uma proposta, não tem como vender pelo WhatsApp ou por qualquer outro meio de contato com o cliente.

Em caso de pedidos de reposição para varejistas, essa prática já está se tornando bastante comum.

6- Negociação e fechamento

Use as mesmas técnicas que usa em suas negociações presenciais, por e-mail ou telefone.

Apenas lembre-se de formalizar tudo, por outros meios de contato, caso seja necessário.

Sempre que possível, tente passar para a chamada de voz, para ter um contato mais pessoal com seu cliente nessas fases finais do processo de vendas.

Você acha complicado empregar técnicas de vendas pelo WhatsApp para negócios B2B? Repare como a segunda entrevistada desse vídeo distribui suas joias para revendedores usando o WhatsApp:

7- Integre o WhatsApp no seu fluxo de trabalho com seu CRM

Quer outra dica de como vender mais pelo WhatsApp?

Utilize um CRM que permita que o WhatsApp seja integrado ao seu fluxo de trabalho. Isso garantirá, por exemplo, que os contatos salvos no CRM possam ser instantaneamente acessados no WhatsApp, bastando um único clique.

Outra dica é experimentar o WhatsApp Business, versão empresarial da ferramenta.

Veja mais dicas de como vender no WhatsApp: [WhatsApp Business: boas práticas no uso do WhatsApp para empresas](#)

Dominar cada etapa do funil de vendas é muito importante. Baixe nosso audiobook gratuito e saiba mais sobre esse tema, ouvindo o livro enquanto dirige, por exemplo: [Funil de Vendas na Prática](#)