



Entre nesse grupo: WhatsApp como ferramenta de marketing

O WhatsApp começou como uma mera ferramenta de troca de mensagens de textos e evoluiu gradativamente, incorporando diversas novidades, aos poucos, como chamada de voz, mensagens gravadas, anexar imagens, gifs e vídeos.

Mas a grande virada do App aconteceu com a criação de grupos, que se transformaram em uma verdadeira mania.

Logo as pessoas perceberam o potencial comercial da coisa e criaram grupos de trocas e, em seguida, de venda.

Aliás os meios de pagamento até lançaram links para colocar em mensagens do WhatsApp e permitir que as pessoas fossem direcionadas para páginas de [pagamento online](#).

É claro que a empresa logo percebeu isso e criou o WhatsApp para empresas, ou melhor, o WhatsApp Business, sobre o qual falamos bastante nesta postagem de nosso blog: [WhatsApp Business: boas práticas no uso do WhatsApp para empresas](#)

Mas será que é possível usar o WhatsApp como ferramenta de marketing B2B?

Afinal, essa mídia parece bastante vocacionada para o consumidor final.

Será?

Nesta postagem, vamos mostrar como usar o WhatsApp como ferramenta de marketing B2B, independentemente de você usar uma conta “pessoal”, como vendedor, ou o WhatsApp Business.

Veja também: [Como fazer propaganda pelo WhatsApp para vender mais](#)

WhatsApp como ferramenta de marketing B2B: funciona?

Acreditamos que sim e mostramos para você 8 segredos de como fazer isso.

1- Não misture o perfil pessoal com o profissional

Se você não for usar o WhatsApp para empresas no marketing, e preferir usar uma conta como vendedor ou representante da empresa, crie um perfil só para isso.

Use seu número de trabalho e deixe claro que se trata de algo estritamente profissional.

Tenha certeza de uma coisa: não dá para usar o WhatsApp como ferramenta de marketing por meio da mesma conta que você usa

para contatos pessoais

2- Alinhe suas estratégias sociais

Sua empresa trabalha com outras mídias sociais, talvez até com um blog.

Esses pontos de contato com seu cliente já têm um [plano de marketing e comunicação](#), possivelmente.

Portanto, siga essa linha de conteúdo e de tom de voz.

Não destoe de sua identidade corporativa. Caso contrário sua estratégia de usar o WhatsApp como ferramenta de marketing não vai dar certo.

Saiba mais: [Social Selling: o que é e como implementar em sua estratégia de vendas](#)

3- Convide seus clientes

Este é o primeiro passo para que as coisas funcionem. Você precisa divulgar um número de telefone para que seus clientes o adicionem a sua lista de contatos no celular e, em seguida, também no WhatsApp.

Use as outras mídias sociais de sua empresa para isso e convide os clientes a adicionarem seu contato. Enviar uma newsletter divulgando a novidade pode ser uma ótima ideia.

4- Entre em grupos de interesse de seu público-alvo

Se você quer saber como fazer marketing pelo WhatsApp, inspire-se no marketing de conteúdo: seja relevante para seus clientes!

Evite ficar fazendo propaganda de produtos e serviços, seja reconhecido com uma referência na solução que sua empresa

oferece ao mercado e não com aquela pessoa que vende tal produto ou serviço.

Faça parte de grupos em que falar de sua empresa seja relevante. Por exemplo: se você vende produtos para empresas de construção civil, faz todo sentido participar de um grupo que discute soluções de engenharia e dar sua opinião, divulgar materiais e links para conteúdos de sua empresa por lá. Seja sutil e apresente conteúdo, não propaganda!

Para isso, o WhatsApp fornece uma série de recursos, que você tem que dominar e saber como prospectar clientes pelo WhatsApp por meio deles.

5- Vídeos

Sua empresa têm vídeos de apresentação, de demonstração de produtos e serviços ou depoimentos de clientes?

Assim que encontrar uma oportunidade de enviar para um cliente, faça-o rapidamente.

Para usar o WhatsApp como ferramenta de marketing é preciso ser ágil, trata-se de uma mídia de mensagens instantâneas.

Perder o timing de uma conversa pode significar que o interesse do cliente por aquele vídeo já esfriou.

Mantenha os links de todos os vídeos já prontos para serem enviados.

Você pode, por exemplo, enviar esses vídeos para seu número pessoal e toda vez que quiser enviar um deles, simplesmente encaminhe a mensagem.

6- Mensagens de voz

Outro recurso poderoso de quem quer usar o WhatsApp para empresas são as mensagens de voz.

Elas são rápidas e ágeis de enviar e você não comete erros de digitação.

Além disso, responder com sua própria voz soa como um atendimento personalizado.

Estude algumas perguntas mais frequentes de clientes e já tenha em mente alguns discursos e argumentos prontos para falar.

Ensaie algumas vezes, grave e ouça a sua própria mensagem para ver como fica e depois repita para os clientes, sempre que necessário.

7- Imagens, infográficos e gifs

Fotos interessantes, infográficos explicativos e até gifs divertidos que têm a ver com seu negócio podem ser uma forma inteligente de como fazer marketing no WhatsApp e manter contato com os clientes.

Enviar um gif relacionado com a cultura daquele ramo de negócios pode ser bastante viral, se feito com os clientes e grupos certos.

Será que divulgar um gif como este em um grupo de vendedores faria sucesso?

8- Divulgue seus conteúdos

Posts de seu blog, artigos que você ou sua empresa publicaram no LinkedIn, podcast, e-books, Slideshares e outras formas de conteúdo rico também podem ser divulgadas pelo WhatsApp.

Aliás, se sua empresa vai participar de feiras e eventos, fazer um lançamento ou inauguração, este é um canal interessante para divulgar essas novidades.

Agora que você já sabe como prospectar clientes pelo WhatsApp, veja algumas dicas para fechar mais vendas:

[Como usar o whats app para vender mais](#) from [Agendor](#)

Como você viu, não só é possível como é muito fácil e efetivo usar o WhatsApp como ferramenta de marketing B2B.

O Agendor é uma plataforma de aprimoramento em vendas que

auxilia gestores e vendedores a aproveitarem todas as oportunidades de vendas, facilitando o acompanhamento dos negócios, a comunicação da equipe e a organização das informações.

Veja algumas dicas de prospecção criadas por nossa equipe baixando este e-book gratuito: [0 guia da prospecção](#)