



**MARKETING**

Growth is not a strategy, it is a result.

# Aprende a Generar Leads usando **WhatsApp** en tu Empresa



En los últimos artículos hablamos sobre cómo mejorar los resultados en medios digitales de tu negocio. Es decir, nos concentramos principalmente en el trabajo con formularios estructurados donde los clientes dejan sus datos.

Sin embargo, algunos cambios recientes han hecho que los medios tradicionales de publicidad recuperen su importancia en las estrategias de ventas de las concesionarias...

Sí, leíste bien... ¡Marketing tradicional! Radio, Televisión, Cartelería, Websites, Revistas... Medios que muchas veces se consideran en retroceso, pueden ser aprovechados gracias a la revolución digital.

**¿Cómo? Te doy una pista: la respuesta está en la palma de tu mano...**

## Parte 1: WhatsApp = Leads Calificados para tu Empresa

La facilidad de contactarse a través de WhatsApp, junto a su penetración en nuestro continente, ha hecho que tanto clientes como empresas lo usen para comunicarse masivamente.

Dato de color: en Latinoamérica, más del 95% de las líneas con smartphone tienen WhatsApp instalado.

Por esta razón, muchos negocios ven en WhatsApp un canal directo a través del cuál los clientes pueden iniciar su proceso de compra comunicándose con sencillez y comodidad.



## **Pero pensemos un poco más en este fenómeno...**

Los clientes que desean contactar a la empresa tienen que tomarse el trabajo de agendar en sus contactos el número de la empresa antes de poder iniciar una conversación. Es decir, requiere un esfuerzo mínimo del cliente (que no se da en otras fuentes de generación de leads como Facebook o en clasificados). Esto incrementa el compromiso que tiene la persona a la hora de contactar. Y por lo tanto, su calidad como prospecto.

Pero aún hay más. Los negocios que se comunican con sus clientes a través de WhatsApp reciben leads muy valiosos... ¡Cuentan con el número personal de celular del cliente, el dato más valioso de un lead!. Sin errores, limpio para trabajar.



**(Así se sentiría tener todos tus leads con teléfono celular validado...) Sólo estos dos puntos combinados hacen que generar leads por WhatsApp sea una gran oportunidad para tu negocio.**

OK, los leads de WhatsApp son muy lindos...

¿Pero cómo hago para que la gente me contacte a través de WhatsApp?

## Parte 2: Ejemplos de cómo usar la exposición de tu marca para recibir contactos por WhatsApp

### Primeros pasos

- a)** Lo primero que debes hacer es abrir por lo menos una línea de tu empresa que pueda recibir mensajes de WhatsApp. Esto puede ser tan sencillo como comprar un chip y un celular barato que tendrá este uso exclusivo en tu negocio.
  
- b)** Obviamente, también es necesario que una persona de tu empresa pueda responder las consultas que lleguen. En caso de que trabajes con Social Media (por ejemplo, respondiendo consultas de Facebook), puedes habilitar este canal para esa misma persona. Sino, te sugerimos definir un responsable para este contacto: puede ser alguien del sector administrativo, de marketing o ventas.

**c)** Es importante que esta persona también cuente con un navegador web (idealmente Google Chrome) para poder usar la versión de escritorio de WhatsApp (Whatsapp Web) en Google Chrome. Por un tema de comodidad, va a ser muchísimo más fácil para él responder mensajes desde una computadora con teclado.

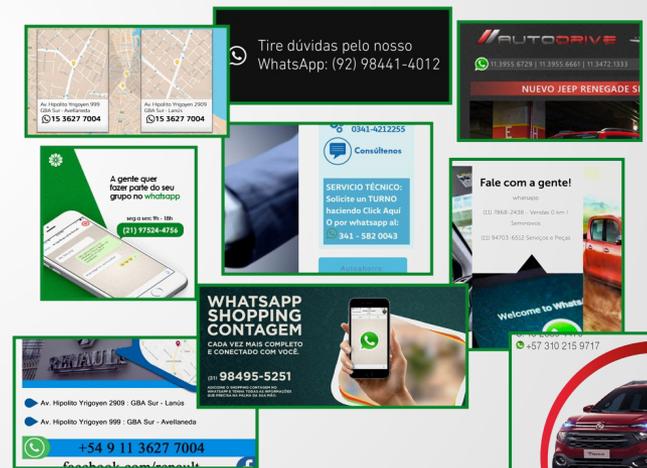
**Ahora que ya tenemos todo listo para trabajar, veamos por dónde podemos recibir consultas...**



## Recibiendo Consultas de Medios Digitales

El primer lugar donde puedes empezar a generar leads de WhatsApp (y quizás el más sencillo) es desde de tus medios digitales. Puedes destacar tu número de WhatsApp de ventas en tu sitio web, en la sección de contacto, o por qué no en tus publicaciones de Facebook. También puedes hacerlo sobre las mismas imágenes de tus productos publicados en sitios clasificados.

**Puedes incluir tus números de WhatsApp en cualquier publicación digital**



Pero esto no es todo...¡Puedes incluirlos también dentro de tus mailings y hasta en el detalle de tu contacto en los resultados de Google Maps!

En cualquier caso, esto es un cambio muy sencillo que puedes solicitar a tus programadores hoy mismo.

## Diarios, Revistas y Folletería

Veamos ahora un canal de contacto más tradicional: los medios gráficos. ¡Diarios, revistas, publicidad de calle y cualquier tipo de medio gráfico también puede ser utilizado para conseguir leads de WhatsApp!

**PROMOCIÓN PARA TODA LA GAMA COMPLETA DE VOLKSWAGEN**

Modelo	Descripción	Cuota
Gal Trend	Falta con lo suyo	\$2700
Nuevo Upl	Máximo el auto que ganas, para que tengas ganas de tenerlo	\$2300
Amarok	La pick-up de Volkswagen	\$5400
Nuevo Saveiro	La renovación de un compañero	\$3600
Ierari	El lugar más alegre	\$4000
Voyage	¡Sorprende por fuera. Sorprende por dentro.	\$2900

**Atención PERMANENTE las 24hs (0261)15691500**

## Medios de difusión masiva

Puedes explorar también los medios de difusión masiva.

Por ejemplo, si haces campañas en radio, puedes anunciar tus número de WhatsApp de venta en cada anuncio para que los clientes tengan una manera práctica de comenzar sus compras desde la palma de su mano.

Del mismo modo, puedes incluirlos tanto si haces publicidad en televisión o marketing en eventos.



## Carteles

¡Y en este caso nos referimos a la cartelería de tu negocio!

**Algunas empresas eligen plottear sus líneas de WhatsApp en vidrieras y marquesinas** para que los clientes tengan una manera accesible de ponerse en contacto a la hora de comprar, o llevarse consigo un número de contacto para seguir la compra luego de la visita. Así, puedes aprovechar el flujo de calle y de salón, cuantificarlo y finalmente transformarlo en ventas.





# MARKETING

Growth is not a strategy, it is a result.

Google  
Partner

“Lo que no se define, no se puede medir  
Lo que no se mide, no se puede mejorar  
Lo que no se mejora, se degrada  
siempre”.

Lord Kelvin

 +  + CRM = **VENTAS**

---

EXPERTOS EN HERRAMIENTAS DIGITALES

**¡Visítanos! [www.gmarketing.co](http://www.gmarketing.co)**  
**(+57) 321 6319137 - (+57) 651 5114**  
**Calle 26N # 5AN - 50, Cali, Valle del Cauca**