

# ¿CÓMO VENDER POR WHATSAPP?

*El nuevo mostrador de tu negocio*



# ¿Cómo vender por WhatsApp?

*El nuevo mostrador de tu negocio*

WhatsApp ya no es solo “la app para hablar con clientes”. Hoy es el nuevo mostrador digital. Si tenés un comercio, emprendimiento o prestás servicios, vender por WhatsApp de forma profesional es tan clave como tener una buena vidriera o una tienda online.

Vamos a mostrarte todo lo que tenés que saber para usar WhatsApp como una máquina de convertir consultas en ventas. Este Digikit está pensado para que puedas aplicarlo sin necesidad de ser experto en marketing o tecnología.

## 1- Usá WhatsApp Business (y no el común)

### ¿Qué es WhatsApp Business?

Es una versión de WhatsApp pensada para pequeños negocios. Está diseñada para que atiendas a tus clientes de forma más profesional y organizada.



### Beneficios reales:



#### Perfil Empresarial:

Podés cargar información como dirección, rubro, horarios de atención, sitio web, redes sociales y hasta una descripción comercial.



#### Respuestas Automáticas:

Ideal para dar una buena primera impresión cuando alguien te escribe por primera vez, incluso fuera de horario.



#### Mensajes Programados:

Saludos automáticos o mensajes de ausencia para que el cliente sepa que lo vas a atender.



### **Respuestas Rápidas:**

Guardá respuestas frecuentes y mandalas con un atajo. Ejemplo: Escribiendo “ / Envíos” podés pegar todo el texto sobre tu política de envíos.

### **Etiquetas:**

Clasificá tus chats como “**Cliente Nuevo**”, “**Pedido Pendiente**”, “**Seguimiento**”, etc. Esto te ayuda a no perder oportunidades y una mejor organización.

### **Catálogo de Productos o Servicios:**

Mostrá lo que ofrecés de forma visual y ordenada.

## ¿Porqué no usar WhatsApp común para vender?

- Te Limita. No podés mostrar tu negocio de forma profesional.
- No tenés herramientas para automatizar o categorizar.
- Perdés tiempo respondiendo lo mismo una y otra vez.
- Mezclas tu vida personal con lo laboral, y eso es un caos.
- No proyectás una imagen profesional: sos “Juan” en vez de ser “Maderas el Roble”.



**NeuroKit:** Pensalo así: WhatsApp común es como vender desde tu casa. Y WhatsApp Business es como tener un local pintado, con cartel y mostrador.

**Extra:** Tené presente que también existe WhatsApp Business API, pensada para negocios que reciben muchas consultas por día. Es ideal si trabajás con equipo, tenés catálogos grandes o querés conectar con plataformas externas (CRM, E-Commerce, Boots).



## 2- Armá un perfil que venda

Tu perfil de WhatsApp Business debería incluir:

- **Logo o Foto del Negocio:** Cuidá que se vea bien. Evitá selfies o fotos pixeladas.
- **Nombre claro del Negocio:** Nada de apodos personales. Es tu marca.
- **Descripción con gancho:** Contá que hacés, qué ofreces y porqué deberían elegirte. Sumá beneficios: “Enviamos en el día”, “+ de 500 clientes felices”
- **Enlaces a redes y sitio web:** Facilitale al cliente seguirte o ver más de vos.
- **Catálogo Visual:** Aunque sea 3 - 4 productos / servicios estrellas. Lo importante es mostrar qué hacés y cómo resolvés problemas.

## 3- Usá respuestas rápidas (sin sonar robot)

WhatsApp Business te permite armar respuestas rápidas prediseñadas que podés usar con un atajo:

**Ejemplo:**

- “Hola, 🙋‍♀️ gracias por escribirme ¿querés ver nuestros productos o hacer una consulta puntual?”
- “Hacemos envíos en el día en Pergamino y zona”. 🚚

**Tips para que suene humano:**

- Agregá emojis que te representen.
- Usá lenguaje conversacional.
- Podés grabar un audio corto saludando, así el cliente siente que hay alguien real.
- Agregá stickers con tu marca para destacarte.

**Ejemplo real: “ / Horario”** puede dar como respuesta:

🕒 Nuestro horario es de Lunes a Viernes de 9:00 a 13:00 hs. y de 16:00 a 19:00 hs.  
Sábados de 9:00 a 13:00 hs.

Fuera de ese horario respondemos al día siguiente”. 😊



#### 4- Neurotips para convertir

Vender por WhatsApp no es solo responder mensajes. Hay una forma de hacerlo para que el cliente diga que sí:

- **Responder rápido:** la inmediatez genera confianza. Automatizá las primeras respuestas si no podés estar online todo el tiempo.
- **Hacer preguntas:** antes de tirar precios o links, preguntá: “¿estás buscando algo puntual?”, “¿ya conocés nuestro servicio?”.
- **Ofrecer pocas opciones:** menos es más. Si tirás todo tu catálogo de golpe, abruma. Mostrá lo relevante.
- **Usá escasez real:** “nos quedan 3” o “solo esta semana”. El cerebro actúa más rápido si siente que puede perder algo.
- **Validación social:** compartí capturas de mensajes de clientes felices (con su permiso).
- **Cierre con acción clara:** “te paso los datos para señar” o “¿querés que te reserve?”. Siempre guiá el siguiente paso.

#### Checklist Digikit: tu WhatsApp ¿está vendiendo o solo respondiendo?

- ✓ Tenés WhatsApp Business.
- ✓ Perfil completo y profesional.
- ✓ Respuestas automáticas con estilo.
- ✓ Catálogo ordenado.
- ✓ Imágen coherente con tu marca.
- ✓ Tiempo de respuesta rápida.
- ✓ Sabés cerrar ventas con mensajes concretos.



**¿Querés que este plan se aplique 100% a tu marca?**

Digitper puede armarte un DigiKit exclusivo: una versión personalizada de este material, con tu logo, tus productos, tu rubro, tus necesidades.



**Escribinos para tener tu versión hecha a medida  
y convertí tu WhatsApp en tu mejor vendedor.**