



Vende más con
WhatsApp Business

Tu guía para convertir **WhatsApp**
en el motor de ventas de tu negocio.
Complétala y empieza hoy mismo

Nombre y apellido

Fecha

Mi negocio se llama

¿Qué vendo?

Comienza aquí

Deja listos estos básicos

No necesitas nada caro, empieza por dejar este checklist listo. Marca cada uno cuando lo tengas.

→ **WhatsApp Business instalado**

El de negocios, no el normal. Es gratis y trae catálogo, etiquetas y respuestas automáticas.

→ **Foto clara de tu negocio o producto**

Que se vea bien con luz de día. Es lo primero que ven.

→ **Nombre y descripción que se entiendan**

Que en menos de un minuto sepan qué vendes.

→ **Horario y zona de servicio**

Cuándo atiendes y a dónde llegas o despachas.

→ **Catálogo con tus productos principales**

Con foto y precio claro. Empieza con los que más vendes.

→ **Mensaje de bienvenida activado**

Para que nadie se quede esperando, aunque estés ocupado.

Mi negocio en una frase:

Ejemplo: arepas rellenas hechas a mano, con domicilio en el barrio.

Tu perfil

Escribe el perfil que hace que se queden

Cuando llegan, en segundos tus clientes deciden si te escriben o se van. Tu perfil debe responder a tres cosas, sin que pregunten. Llénalas y luego súmalas a tu descripción.

1. ¿Qué vendo? el qué

Ejemplo: arepas rellenas hechas a mano.

2. ¿Para quién es? el para quién

Ejemplo: para tu antojo, con domicilio en el barrio.

3. ¿Cuál es el siguiente paso? la palabra clave

Ejemplo: escríbenos MENÚ para ver las opciones de hoy.

■ Mi descripción completa (une las tres):

Mi palabra clave es:

El camino del cliente

Cinco momentos, una sola venta

WhatsApp funciona distinto en cada momento. Escribe qué vas a hacer tú en cada uno con tu negocio.

1

Te encuentran

Descubren

Te ven en Instagram, un volante o Google. ¿Cómo me van a encontrar?

2

Te escriben

Se interesan

Tu perfil los hace quedarse y escribir. ¿Qué los hace quedarse?

3

Conversas

Interactúan

Respondes claro, según lo que necesitan. ¿Qué les respondo?

4

Cierras

Compran

Les das un paso claro y compran. ¿Cuál es el proceso?

5

Vuelven

Regresan

Haces seguimiento y vuelven a comprar. ¿Cómo lo harás?

Automatización 1

Que la palabra clave responda sola

Configúralo una sola vez. Después podrás responder en segundos, aunque estés cocinando o atendiendo. El cliente no espera y tú no pierdes la venta.

- Abre WhatsApp Business y entra a **Herramientas para la empresa**
Menú de tres puntos, arriba a la derecha.
- Entra a **Respuestas rápidas o Mensajes automáticos**
El nombre cambia según tu versión de la app.
- Crea el atajo de tu palabra clave, por ejemplo
O activa una respuesta para cuando escriban esa palabra.
- Escribe el texto que se enviará solo y guárdalo.
Pruébalo escribiéndote a ti mismo.

• Mi respuesta automática dice:

Automatización 2

Tus 4 etiquetas: tu lista de clientes en WhatsApp

Con un toque ordenas cada conversación. Sin apps nuevas, sin planillas. Anota a quién pones en cada una.

- Etiqueta **Nuevo interesado** ¿Quién va aquí?

- Etiqueta **Pedido en proceso** ¿Quién va aquí?

- Etiqueta **Cliente frecuente** ¿Quién va aquí?

- Etiqueta **Dar seguimiento** ¿Quién va aquí?

→ **Mantén presionado un chat y toca** Etiquetar
 Ya está dentro de WhatsApp Business. Es gratis.

→ **Crea tus 4 etiquetas una sola vez.**
 Después, con un toque marcas cada conversación.

→ **Cada mañana, revisa** Dar seguimiento
 Tres mensajes al día reactivan ventas dormidas.

Temporada alta

Junio: cuatro movidas para vender más

Más compradores, más pedidos, más afán. Estas cuatro movidas marcan la diferencia. Todas dentro de WhatsApp. Prepáralas desde antes.

1 Sube el ticket

Una pregunta más en el momento de cerrar y podrás vender más sin necesidad de un cliente nuevo.

Mi oferta extra: "¿Te agrego ____ por solo ____ más?"

2 No te ahogues

Ten escritas tus 5 respuestas de siempre: precio, domicilio, horario, pago y zona.

3 Adelántate

No esperes a que escriban. Escribe tú primero a tus clientes frecuentes.

Mi mensaje de difusión:

4 Paga fácil

Donde muere la venta es en "¿y cómo te pago?". Ten tu forma de pago lista para copiar y pegar.

Mi instrucción de pago:

Tu tarea de hoy

Deja encendidas estas 3 cosas

Antes de terminar el día, deja esto funcionando. Así, tu negocio venderá más por WhatsApp.

→ **Escribe tu descripción con qué, para quién y el paso (tu palabra clave).**
Página 3 de este cuaderno.

→ **Crea tu respuesta automática para esa palabra clave.**
Página 5 de este cuaderno.

→ **Crea tus 4 etiquetas y manda 3 mensajes de seguimiento.**
Página 6 de este cuaderno.
