

API de WhatsApp Business para Equipos de Marketing y Ventas

¡Crea promociones, campañas, genera
clientes potenciales y vende más!



Resumen

Introducción

1.Ecosistema de WhatsApp

2.¿Qué es la generación de clientes potenciales en WhatsApp?

¿Por qué vale la pena intentar la generación de clientes potenciales a través de WhatsApp Business API?

Generar Clientes Potenciales con WhatsApp Business API

3. ¿Por qué un Chatbot?

Conclusión

Introducción

¿Alguna vez has considerado WhatsApp como una herramienta de generación de leads para tu negocio? Por extraño que parezca, este es un hecho que conviene tener en cuenta.

WhatsApp es mucho más que una simple aplicación de mensajería. Algunas marcas han explorado el inmenso potencial asociado a WhatsApp Business, ganando cantidades exorbitantes a través de estrategias adecuadas de marketing de WhatsApp.

Una simple integración entre la API de WhatsApp Business y los Chatbots creados con Inteligencia Artificial puede ser una poderosa plataforma de generación de leads para tu negocio.

Nunca es demasiado tarde para hacer lo correcto. Es por eso que el equipo de B2B Stack y Wati - WhatsApp Team Inbox se han unido para traerte lo mejor en estrategias de generación de leads utilizando la API de WhatsApp Business y así fortalecer tus esfuerzos de marketing y ventas mediante campañas conversacionales.

¡Empecemos!

1. Ecosistema de WhatsApp

WhatsApp es la aplicación de mensajería más utilizada en todo el mundo. Ya sea para enviar memes entre amigos, participar en grupos familiares o interactuar con otras empresas, forma parte de nuestra vida diaria.

Mucha gente desconoce que WhatsApp ofrece herramientas avanzadas para medianas y grandes empresas que deseen automatizar y escalar su atención al cliente.

Estamos hablando de la API de WhatsApp Business. Si aún no está familiarizado con ella, echemos un vistazo a las ofertas de la API de WhatsApp, sus beneficios y las características clave que esta versión de WhatsApp ofrece exclusivamente para empresas.



1.1 Diferentes tipos de cuentas de WhatsApp

Antes de profundizar en las funcionalidades de la API de WhatsApp Business, Conozcamos un poco más sobre los tres tipos de WhatsApp. Ellos son:

WhatsApp

La aplicación WhatsApp, o WhatsApp Messenger, es increíblemente popular. Es gratuito y accesible tanto en plataformas móviles como de escritorio. Con su interfaz fácil de usar, rápida comunicación y uso sin costo, ha ganado una inmensa popularidad mundial.

Ya sea compartiendo memes de manera casual, charlas con amigos, participando en grupos familiares, discutir asuntos de negocios, hacer llamadas o incluso para realizar compras online, WhatsApp se ha convertido en una parte integral de la vida diaria de una gran mayoría de personas en todo el mundo.

WhatsApp Business

Por otro lado WhatsApp Business es una aplicación diseñada para pequeñas empresas y se puede descargar de forma gratuita. Con esta aplicación, las empresas pueden interactuar fácilmente con sus clientes, utilizando herramientas sencillas para automatizar, categorizar y responder rápidamente a los mensajes. Atiende las necesidades de las empresas que pueden gestionar eficientemente conversaciones con los clientes manualmente.





API empresarial de WhatsApp

Por último, la API de WhatsApp Business permite a las medianas y grandes empresas comunicarse con los clientes a gran escala. Permite a las empresas conectar miles de agentes y bots para interacciones programadas o manuales con los clientes. Además, la API se puede integrar perfectamente con varios sistemas backend, incluidos CRM, plataformas de comercio electrónico, plataformas de marketing, sistemas de ventas y más.

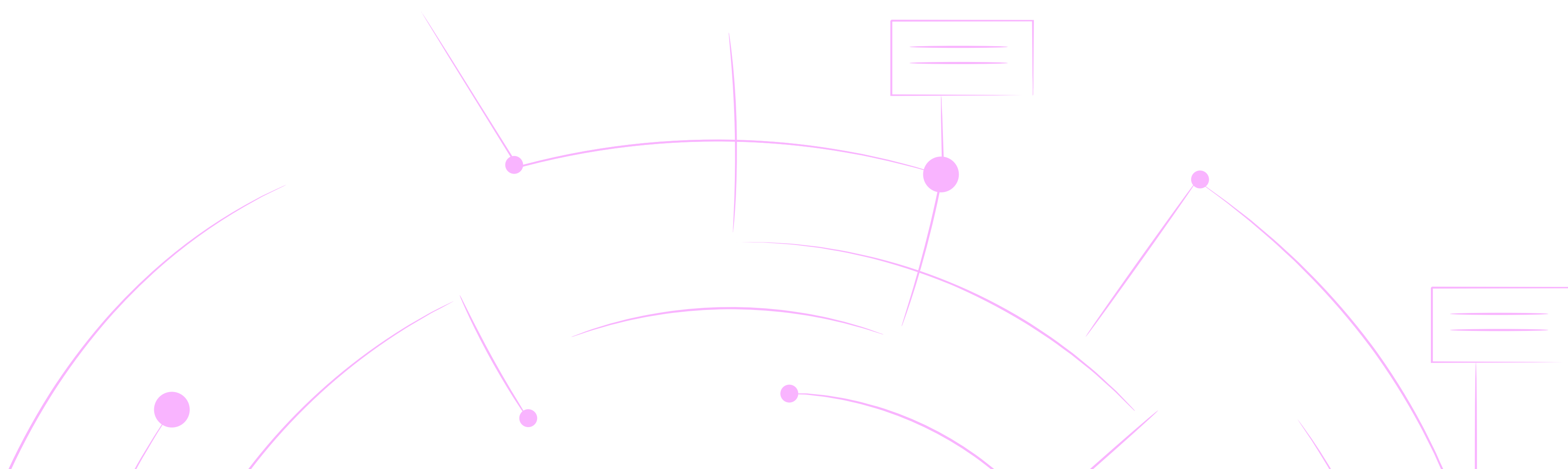
Diseñada para la escalabilidad, la API de WhatsApp Business transforma su WhatsApp en una poderosa herramienta de marketing, ventas y atención al cliente. Permite a las empresas generar más clientes potenciales, lanzar campañas de marketing, impulsar las ventas y mejorar el servicio al cliente. Con acceso a la API de WhatsApp, puedes:

- Automatizar conversaciones
- Crear chatbots
- Enviar mensajes masivos
- Personalize messages
- Agregar botones interactivos
- Mostrar una insignia de cuenta verificada (icono de marca verde)
- Permitir que varios agentes accedan al mismo número de teléfono
- Integre con otras plataformas, como CRM, comercio electrónico y más.



Tenga en cuenta que el acceso a la API de WhatsApp está disponible exclusivamente a través de los proveedores de soluciones empresariales (BSP) de WhatsApp, como [Wati](#).

Ahora que ha obtenido información sobre las diferentes versiones de WhatsApp, profundicemos en cómo puede capturar clientes potenciales utilizando la API de WhatsApp Business.

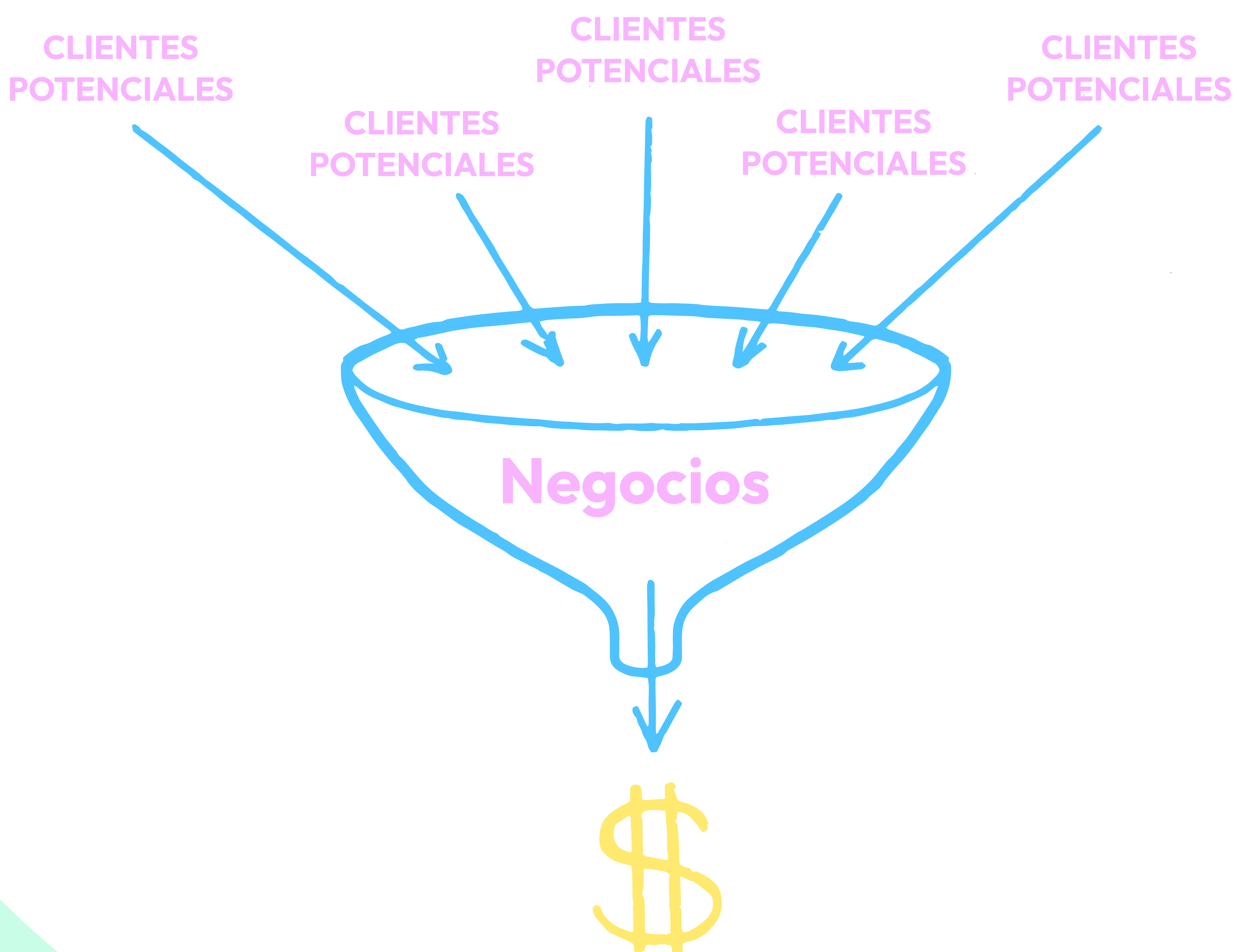


2. ¿Qué es la generación de leads de WhatsApp?

La generación de leads se trata de identificar y conectarse con más clientes potenciales. Si no está familiarizado con él, sepa que puede generar clientes potenciales y convertirlos en clientes utilizando el propio WhatsApp.

2.1 ¿Por qué WhatsApp?

Esa es una pregunta válida, considerando las numerosas plataformas de generación de leads disponibles en el mercado. Sin embargo, WhatsApp ofrece ventajas únicas en términos de comodidad y flexibilidad. Como profesional de marketing y ventas, es importante centrarse en la plataforma donde sus clientes potenciales se sientan más cómodos. Y, sinceramente, WhatsApp es una de esas plataformas.



¿Por qué vale la pena intentar la generación de leads a través de la API de WhatsApp Business?

La popularidad de WhatsApp es inmensa entre los usuarios. No importa a qué grupo de clientes se dirija, un factor común siempre puede ser su preferencia por WhatsApp. Además, es una de las aplicaciones de mensajería más activas con más de 2 mil millones de usuarios en todo el mundo. La mayoría de los usuarios de WhatsApp están muy dedicados a la plataforma y es poco probable que cambien a otra aplicación de mensajería en el corto plazo.



La base de WhatsApp reside en la mensajería instantánea. Es por eso que la adopción del marketing conversacional se extiende fácilmente a WhatsApp.

Con la integración de WhatsApp y la Inteligencia Artificial en los Chatbots, la atención al cliente se vuelve más conveniente. De hecho, informes de Morning Consultant sugieren que el 80% de las pymes están aprovechando al máximo la integración de WhatsApp y Chatbot para generar clientes potenciales y ventas. Por AI brindarles a sus clientes potenciales las soluciones que necesitan a través de WhatsApp, puede involucrarlos e integrarlos sin esfuerzo.

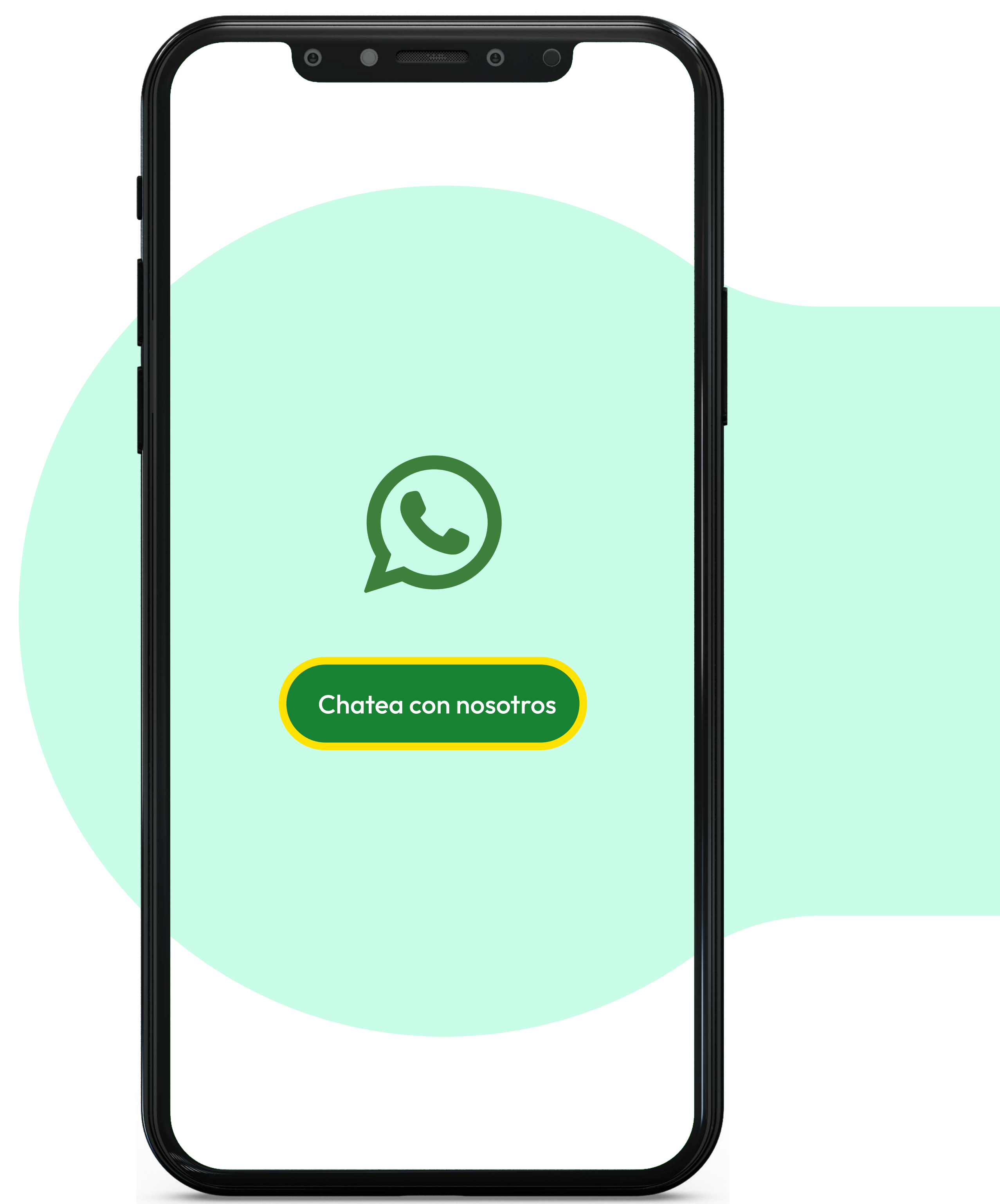
Genere clientes potenciales con la API empresarial de WhatsApp

Después de configurar su cuenta de WhatsApp Business API, la generación de leads puede volverse más sencilla. Aquí hay algunas estrategias interesantes de generación de leads que puedes probar.

1. Crea un botón de chat para tu WhatsApp.

“Si es un profesional experimentado en marketing o ventas, probablemente ya tenga una Lista de correo electrónico con los datos de contacto de sus clientes potenciales. Todo lo que necesita hacer ahora es usar esa lista estratégicamente para iniciar conversaciones con esos clientes potenciales también en WhatsApp.

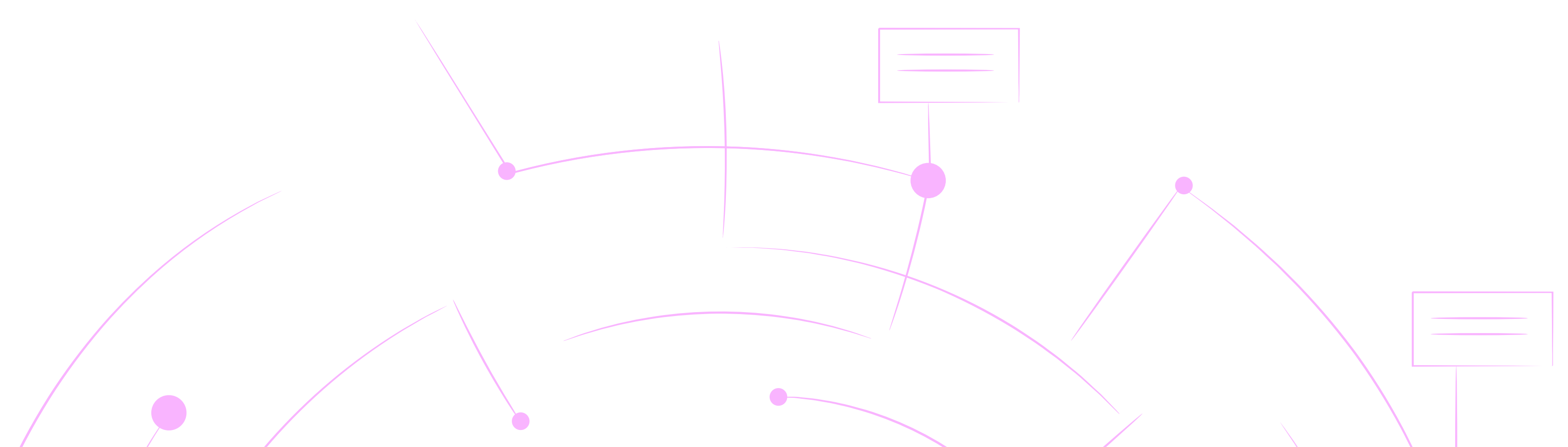
Agregar el botón del widget de chat de WhatsApp a su sitio web es una forma inteligente de captar la atención de sus clientes



[Crea un botón de chat de WhatsApp para tu sitio web](#)

Esta es una forma comprobada de ampliar la escala de clientes potenciales y atraerlos a sus operaciones comerciales. Usar el botón de WhatsApp como llamado a la acción (CTA) también ayuda. Puedes compartir el botón de chat de WhatsApp en varios lugares, como:

- Firma de email
- Sitio web
- ¡Páginas de destino y mucho más!



2. Promocionar el enlace de WhatsApp en las redes sociales.

Además de agregar el botón de chat de WhatsApp a su sitio web, también es una buena idea compartir sus enlaces de chat de WhatsApp en varias plataformas de redes sociales. Esto permite a los clientes comunicarse con usted fácilmente en WhatsApp a través de los enlaces de chat en sus páginas de redes sociales, sin tener que agregar su número de teléfono a sus contactos.

3. Utilice el código QR de WhatsApp para generar clientes potenciales.

Con los códigos QR de WhatsApp, la generación de leads y su conversión en ventas puede resultar mucho más fácil. Al utilizar códigos QR que contienen su número de WhatsApp y un mensaje de bienvenida, puede aumentar la participación y establecer el tono de la conversación desde el principio.

[Crea tu Código QR de WhatsApp gratis](#)



De esta manera, al escanear tu código QR, un usuario será dirigido a tu número de WhatsApp para iniciar una conversación sobre los productos y servicios que deseas vender. Algunas marcas también adjuntan anuncios impresos con códigos QR para que los clientes potenciales puedan conocer su producto y el proceso de compra se pueda gestionar a través del chatbot de WhatsApp.

4. Automatiza los mensajes recordatorios

Una tendencia común entre los usuarios es dejar una conversación o transacción a mitad de camino para atender otras cosas. Sin embargo, la ventaja de utilizar la API de WhatsApp Business es que puede activar recordatorios frecuentes a clientes potenciales a través de la automatización, para que puedan volver a participar en el negocio.

Puedes hacer lo mismo con el chatbot de WhatsApp para que los clientes vuelvan al punto donde lo dejaron en una conversación. Al recordar a los clientes potenciales la información más reciente, etc., volverán para completar una tarea o reiniciar una conversación.

5. Desarrollar contenido atractivo

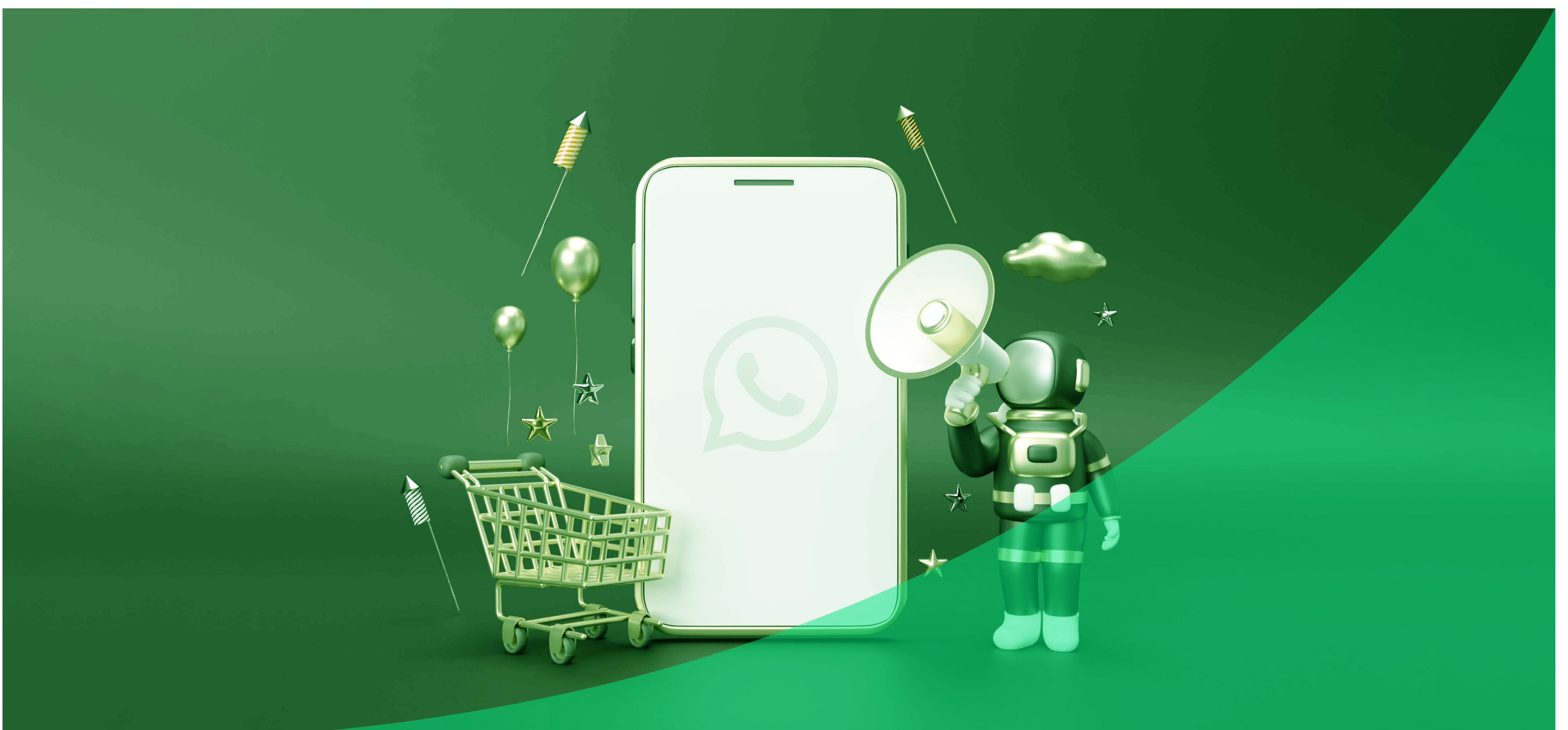
Hay una razón por la que dicen que “el contenido es el rey”. Tu contenido debería hablar por sí solo incluso si estás trabajando en campañas de marketing de WhatsApp. Por ejemplo, puede compartir una historia de marca atractiva con sus clientes potenciales o hacer preguntas convincentes para mantenerlos interesados. Con contenido excelente, generar y convertir clientes potenciales de alta calidad se vuelve más fácil.



6. Utilice listas de transmisión

La API de WhatsApp Business te permite crear listas de difusión, que básicamente implican enviar el mismo mensaje a cientos de usuarios en una transmisión masiva.

Estos usuarios reciben el mensaje individualmente, sin saber que se envía a varios destinatarios. Esto da la impresión de que el mensaje está personalizado para ellos.



7. Ejecute promociones, ofertas y descuentos especiales.

Dado que comunicarse a través de WhatsApp puede ayudarlo a construir relaciones más sólidas con los clientes, ¿por qué no aprovecharlo? A todo el mundo le encantan una buena oferta o un descuento especial, y puedes utilizar WhatsApp para ofrecer a tus clientes ofertas exclusivas que los hagan sentir valorados.

Para aprovechar al máximo esta estrategia, es importante segmentar a sus clientes de forma eficaz. Puede adaptar sus ofertas a sus preferencias y necesidades entendiendo con quién se está comunicando. Este enfoque personalizado resonará mejor entre sus clientes y aumentará sus posibilidades de aprovechar sus promociones.

8. Promociona tus productos en WhatsApp

Ya sabes que WhatsApp es una herramienta fantástica para conectar con tu audiencia, ¿verdad? Bueno, ahora déjame hablarte de una función útil que ofrece la API de WhatsApp Business para ayudarte a promocionar tus productos: el catálogo.

El catálogo de productos de WhatsApp le permite mostrar su mercancía con descripciones, precios e incluso enlaces de compra. Es una herramienta intuitiva y fácil de usar que le permite crear un catálogo en minutos. Recuerda mantener tu catálogo actualizado.

¡Aquí hay algunos consejos que le ayudarán a obtener excelentes resultados!

- Comparta enlaces a su catálogo de productos durante las interacciones con los clientes.
- Crea descuentos para tus contactos de WhatsApp.
- Utilice imágenes atractivas y buenas descripciones.

Ahora considere el impacto que esto puede tener en su audiencia, ahora que sabe cómo crear un Campaña de marketing en WhatsApp.



¿Qué es un chatbot de WhatsApp?

En términos simples, un chatbot, también conocido como bot, es un programa informático diseñado para mantener conversaciones con humanos a través de texto. Permite que los dispositivos digitales interactúen con las personas como en una conversación real.

Pero para un Chatbot de WhatsApp, esta definición viene con una aplicación específica. Básicamente, implica automatizar y ampliar su soporte por chat a través de su cuenta API de WhatsApp.

Por ejemplo, si administra una tienda en línea utilizando la API de WhatsApp Business, el bot de WhatsApp mostrará productos y categorías a sus usuarios cuando lo soliciten.

El poder de los chatbots en WhatsApp

Crear un flujo de conversación automatizado (chatbot) para WhatsApp es ya una realidad para muchas empresas. Tener un chatbot trabajando para ti puede aportar numerosos beneficios, como escalar fácilmente tu negocio y enviar mensajes instantáneos.

Pero quienes piensan que este proceso es complicado se equivocan. Con la plataforma Wati, crear un chatbot para WhatsApp se puede realizar en cuestión de minutos.

Esto se debe a que nuestro competente equipo de desarrolladores ya ha hecho todo el trabajo duro por usted, brindándole un creador de chatbot sin código con una interfaz intuitiva de arrastrar y soltar.



Conclusión

Elegir un chatbot como Wati puede ser una de las formas más fáciles y rentables de generar clientes potenciales. Los procesos de marketing de WhatsApp y la generación de leads a menudo se subestiman. WhatsApp puede ser un generador de leads eficaz porque los clientes potenciales se sienten más cómodos utilizando esta plataforma.

Si sabes aplicar las estrategias de marketing de WhatsApp adecuadas en el momento adecuado, generar leads y convertirlos en clientes fieles no será un problema importante. Intente ser lo más específico posible y aborde los puntos débiles de sus clientes potenciales. Esa es la mejor manera de cerrar un trato.

Recuerde: sus competidores compiten con usted en WhatsApp para interactuar y adquirir cada vez más clientes. Un buen chatbot de WhatsApp será una gran ventaja para ti. Sus clientes no tendrán que esperar horas antes de obtener respuestas a sus preguntas.

Cuando se trata de chatbots de WhatsApp, la experiencia del usuario es muy importante. Con el diseño de conversación adecuado, puedes crear la experiencia completa que tus clientes desean.

Sobre Wati

Wati es una solución de extremo a extremo de API de WhatsApp que permite a las pequeñas y medianas empresas vender, hacer marketing y brindar soporte de manera eficiente a través de sus potentes chatbots y APIs, integraciones comerciales y capacidades de inteligencia del cliente.

[Explora Wati](#)

