

Marketing Móvil: 5 Maneras de Usar Whatsapp para tu Negocio

Whatsapp es la plataforma que ha revolucionado el concepto de servicios de mensajería, gracias a sus potentes funciones. El usuario sólo necesita un teléfono inteligente y la conexión a través de su operador móvil o por WiFi para conectarse de modo eficiente e ilimitado.

En el ámbito de los negocios, permite a las empresas la creación de campañas para comercializar sus productos y servicios, interactuar con los clientes, promocionar ofertas y concretar ventas. Muchas Pymes y medianas empresas están enriqueciendo, a través de su uso, la experiencia de sus usuarios y mejorando su visibilidad, con el acceso a una audiencia más amplia.

Aquí te compartimos cómo se puede utilizar esta herramienta para hacer crecer tu negocio:

1. Atención al cliente y fidelización

Con una base de 450 millones de usuarios en permanente expansión, WhatsApp es la herramienta favorita de mensajería instantánea y gratuita disponible en el mercado. Contando con el número de teléfono de tu cliente, podés utilizar esta aplicación para crear promociones móviles destinadas específicamente a ellos, y proporcionar un servicio al cliente rápido, eficiente y accesible desde cualquier parte del mundo.

Podés distribuir información de ofertas y beneficios, tanto como fidelizar a tus clientes mediante propuestas especiales.

2. Marketing directo con participación del cliente

Ya no es necesario enviar mensajes masivos de correo electrónico o SMS que a menudo son ignorados o terminan en las carpetas de spam: WhatsApp te ofrece una potente plataforma para conectar con tus potenciales clientes y maximizar las tasas de efectividad, aprovechando el potencial del smartphone.

También podés liberar el poder de la publicidad viral y participar directamente con tus clientes. Junto con las promociones de Facebook, podés utilizarlo para actualizar información sobre tu negocio, tus productos o servicios, compartir videos y fotos, difundir eventos, etc. Podrás deleitarlos con contenidos animados, entablar diálogos y realizar negocios con una mayor rentabilidad de tu inversión.

3. Fortalecer la estrategia de comunicación con tu equipo de trabajo

Podés innovar con su potencial para las comunicaciones internas: manejar tu fuerza de ventas y comercialización de una manera sencilla y rentable, sin importar su ubicación geográfica. La comunicación es instantánea y se pueden formar grupos para interactuar, discutir temas y actualizar información sobre los clientes.

El funcionamiento a través de WiFi permite reducir los costos de telefonía celular, evitando por otra parte las limitaciones y demoras de las notificaciones por correo electrónico sobre las novedades y necesidades de los clientes. Se lo puede utilizar incluso como una herramienta motivacional rentable, fortaleciendo los equipos de ventas y promoviendo su rendimiento: enviar una imagen alegre o una frase motivacional es simple y eficaz.

4. Las aplicaciones Móviles de CRM

Ya no dependerás de las PCs o laptops para ejecutar acciones de CRM (Customer Relationship Management) o administración de la relación con el clientes: ahora contamos con tecnologías móviles. WhatsApp suma la posibilidad del envío de actualizaciones rápidas sobre las tareas de seguimiento, la respuesta a consultas de los clientes, el envío de propuestas y la concreción de ofertas. Y además, sus funcionalidades de voz permiten cada vez mejores comunicaciones.

Se puede hacer un seguimiento instantáneo de las oportunidades, interactuar con los miembros del equipo para compartir información, gestionar con efectividad y cerrar acuerdos rápidamente.

5. Gestión de Marca

WhatsApp permite lograr una experiencia de usuario efectiva y mantener un contacto ágil con los clientes y sus preferencias. Con mensajes y encuestas interactivas simples, podrás hacer un seguimiento de lo que funciona o no dentro de tu campaña de marketing.

Seas un emprendedor, tengas un pequeño o un gran negocio, podés descubrir el potencial de WhatsApp y utilizar sus características ilimitadas para desarrollar relaciones rentables con tus clientes, aumentar la eficiencia y mejorar los resultados de tu negocio.

Fuente: marketingenredesociales.com