

# WhatsApp

---

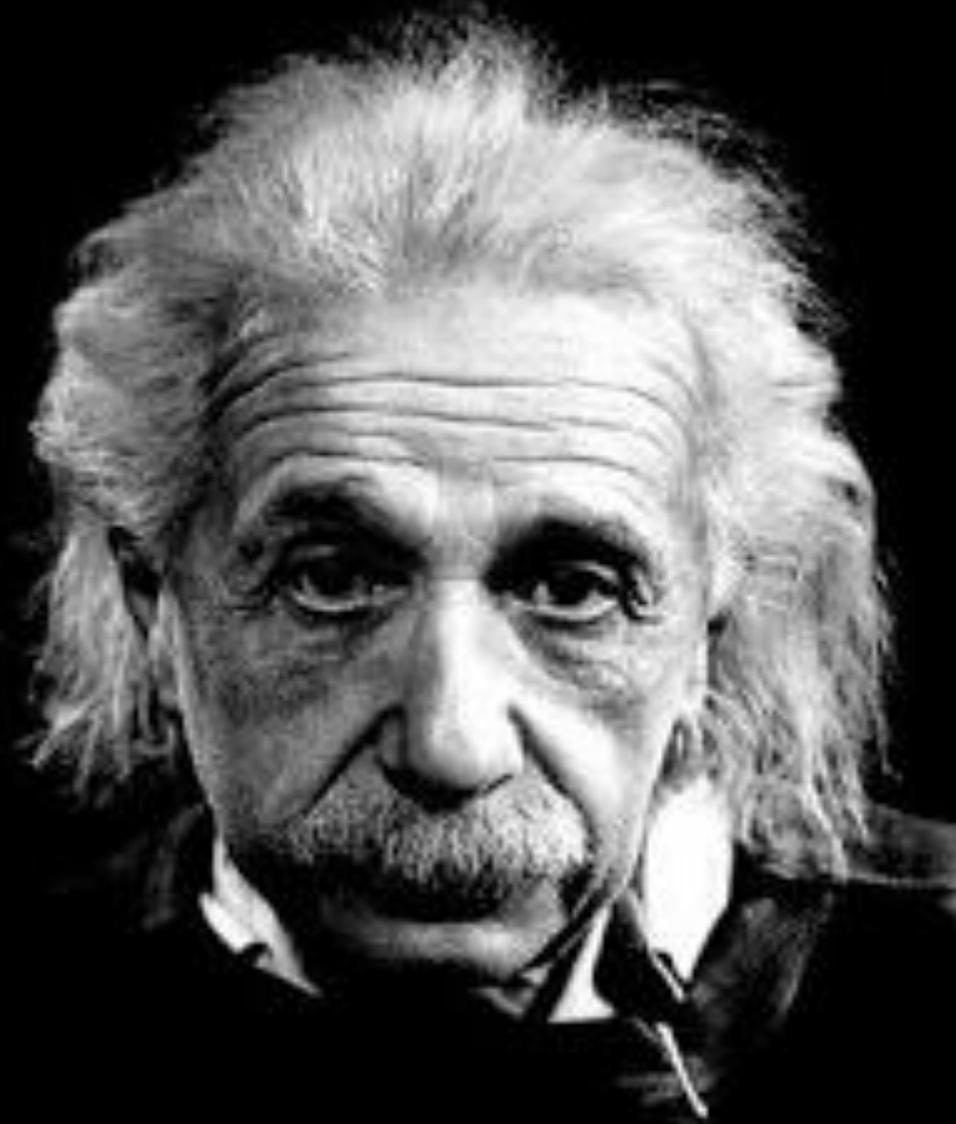
# Business



La herramienta que monetiza tu negocio

**Si buscas,  
Resultados distintos,  
No hagas  
Siempre lo mismo**

*Albert Einstein*















MICHAEL LONG

TRUCK & CRANE HIRE









ASESOR

# CRISTIÁN GUTIÉRREZ

EMPRESARIAL

- Administrador de Empresas.
- Negociador Internacional.
- Especialista en Marketing
- MBA - Unab.
- Experto Marketing Digital.
- Asesor de UNAB Creative
- Docente de Universitario.
- Conferencista profesional
- Co-fundador de LC-GROUP



@AsesorGutierrez



PROGRAMA: FOROS LR | COMERCIO

# "Los ingresos de ventas digitales en Colombia crecieron 130% durante los meses de pandemia"

miércoles, 18 de noviembre de 2020



GUARDAR



Agregue a sus temas de interés

Foros LR



Blacksip reportó que en el mundo el crecimiento de búsquedas relacionadas a compras aumentó 200%, en Latinoamérica los ingresos por ventas digitales crecieron 230%

Lina Vargas Vega - lvargas@larepublica.com.co



Nuestra Política de Tratamiento de Datos Personales ha cambiado. Conócela haciendo [clic aquí](#).

Compartir



# Ventas online pasan del 6% al 30% frente a marzo del año pasado

FOTO: iStock

Según estudio, la coyuntura de la pandemia impulsa el comercio electrónico.

RELACIONADOS: [VENTAS POR INTERNET](#) | [E-COMMERCE](#)





“Los usuarios prefieren mantener relaciones comerciales con aquellas marcas que tienen un buen sistema de interacción vía WhatsApp, y un **70% lo prefiere antes que una llamada**”.

**2,000** Millones

---

De personas usan WhatsApp cada mes.

**500** **Millones**

---

De personas usan estados WhatsApp cada día.

# 7 BENEFICIOS

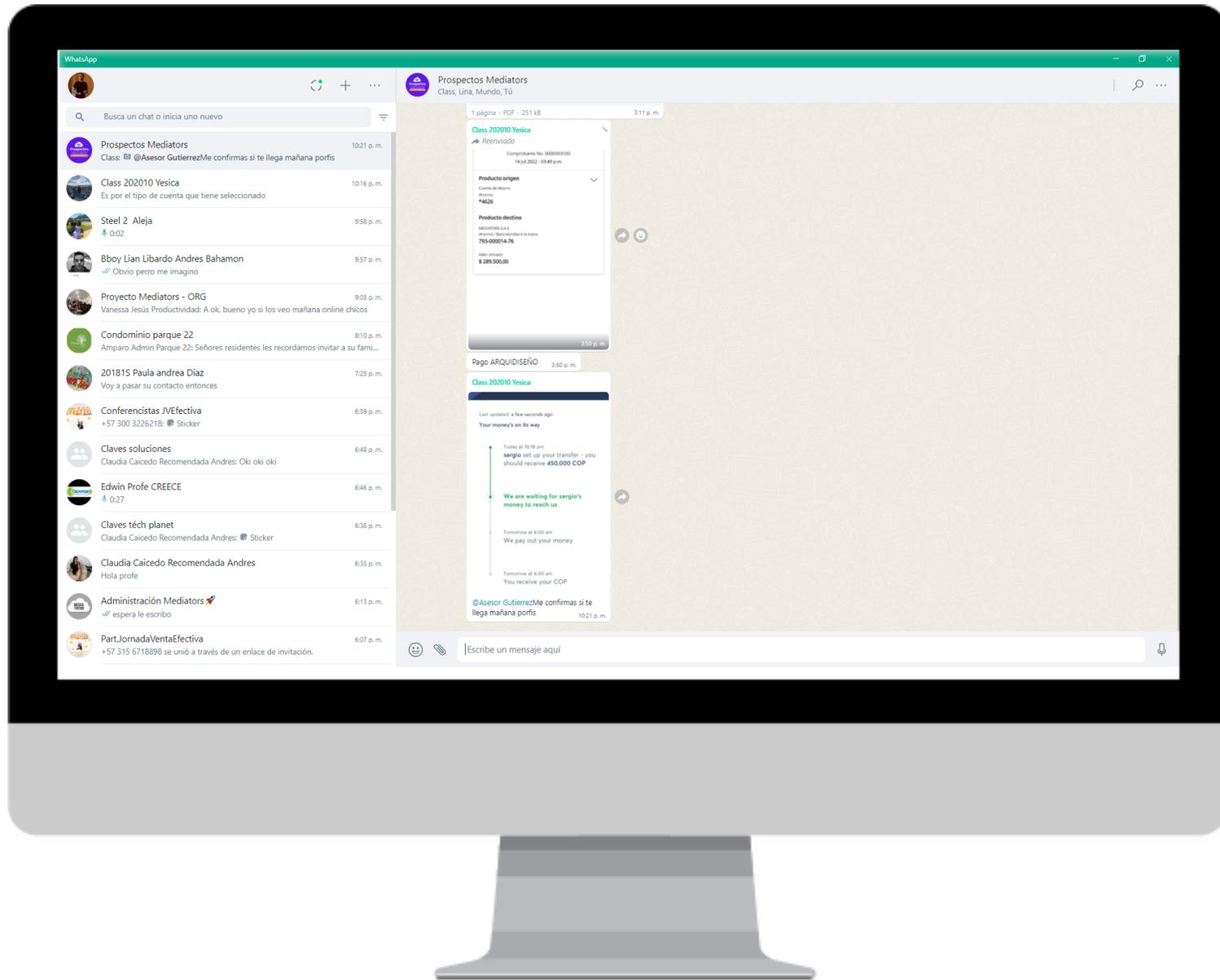
---

- ✓ Es una forma sencilla de comunicación.
- ✓ Alto índice de conversión
- ✓ Atención personalizada
- ✓ Mejora tu imagen de marca
- ✓ Facilita la cercanía con clientes potenciales
- ✓ Mensajes Automatizados
- ✓ Concretar ventas de manera digitalizada

# 2x1

WhatsApp  
en un solo celular





# 4x1

## WhatsApp Web Al tiempo

@AsesorGutierrez

# 6 MADAMIENTOS

---

- ✓ Interactúa con los clientes que quieren comunicarse contigo
- ✓ No hagas **Spam**, se racional
- ✓ Ve al grano, Se puntual
- ✓ Se creativo y amigable (*Emojis*)
- ✓ Haz que tu marca sea coherente
- ✓ Prepárate para tener volumen de conversaciones

# CASO DE ÉXITO

---

## “Open Bank”:



Santander

Consiste en un servicio de atención vía WhatsApp, donde se podían realizar solicitudes, resolver inconvenientes o cualquier gestión bancaria.

Su prueba abarcó a **17.000** clientes, de los cuales **99%** indicó que el servicio era muy útil y **98%** aseguró que continuaría usándolo.

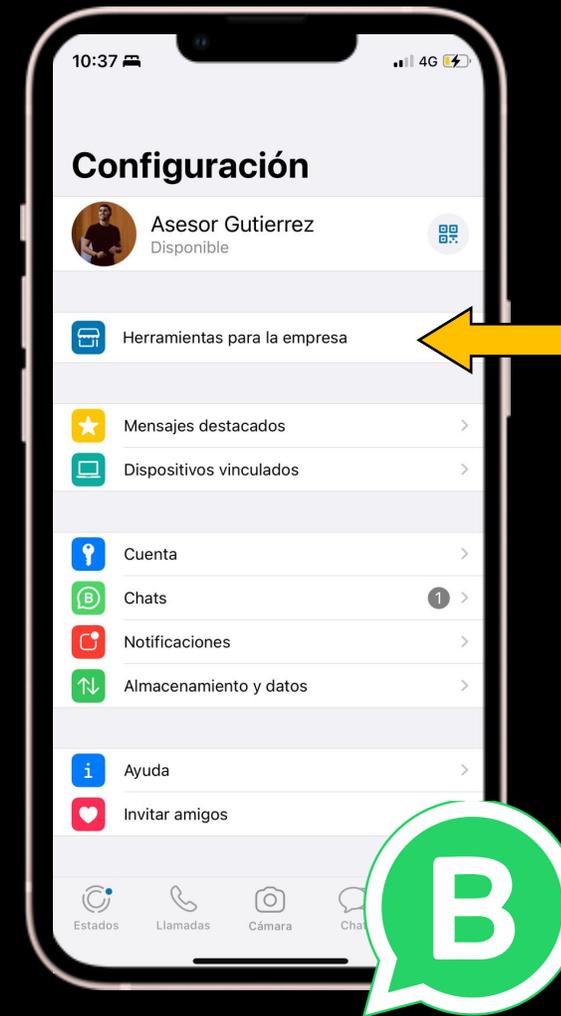
**MANOS**

---

**A LA OBRA**



V.S



**WhatsApp** Es una aplicación de mensajería instantánea que permite compartir diferentes archivos, audios, imágenes, videos, hacer llamadas convencionales, videollamadas.

**WhatsApp Business** diseñada para atender las necesidades de las pequeñas empresas. Con esta aplicación, es más fácil comunicarte con tus clientes, enseñarles tus productos y servicios, y responder las preguntas.





---

# WHATSAPP BUSINESS

[Wa.me/573164676751](https://wa.me/573164676751)

# Crea tu link gratis aquí



wa.link/nqzzsz

Escribe tu número de WhatsApp

 +57 Tu número de WhatsApp

Recuerda confirmar el código de tu país

Saludo del usuario

 Agregar emoji

Hola! esta conferencia está espectacular! Seguiré en redes a [instagram.com/AsesorGutierrez](https://www.instagram.com/AsesorGutierrez)

Por ejemplo: "Hola, quiero más información sobre el producto"

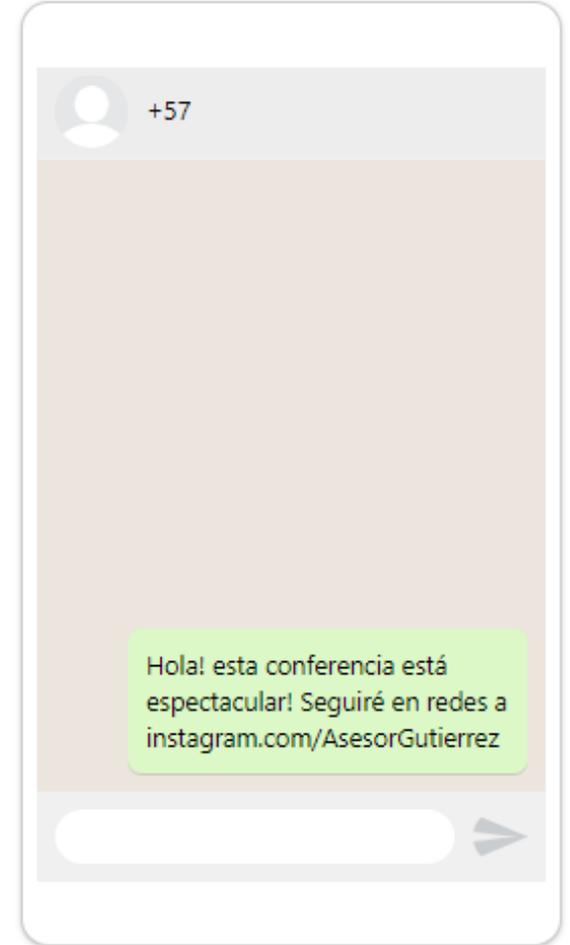
Vista previa

- o -

Generar mi wa.link 



Así lo verán tus usuarios





---

# PHOTOROOM

Elimina los fondos

11:09

4G



Configuración



Reloj



Lightroom



Google Maps



CalendariodeG...



Drive



Chrome



Gmail



Mensajes



Instagram



Facebook



WhatsApp



Administrador...



Fotos



Google Fotos



Trello



Authenticator



Binance



CoinMarketCap



Banco de Bogotá



Nequi Colombia



Pymes



Bancolombia



Capital Bank



ASESOR  
**CRISTIÁN  
GUTIÉRREZ**  
EMPRESARIAL



---

# REMINI

Adiós a las fotos pixeladas

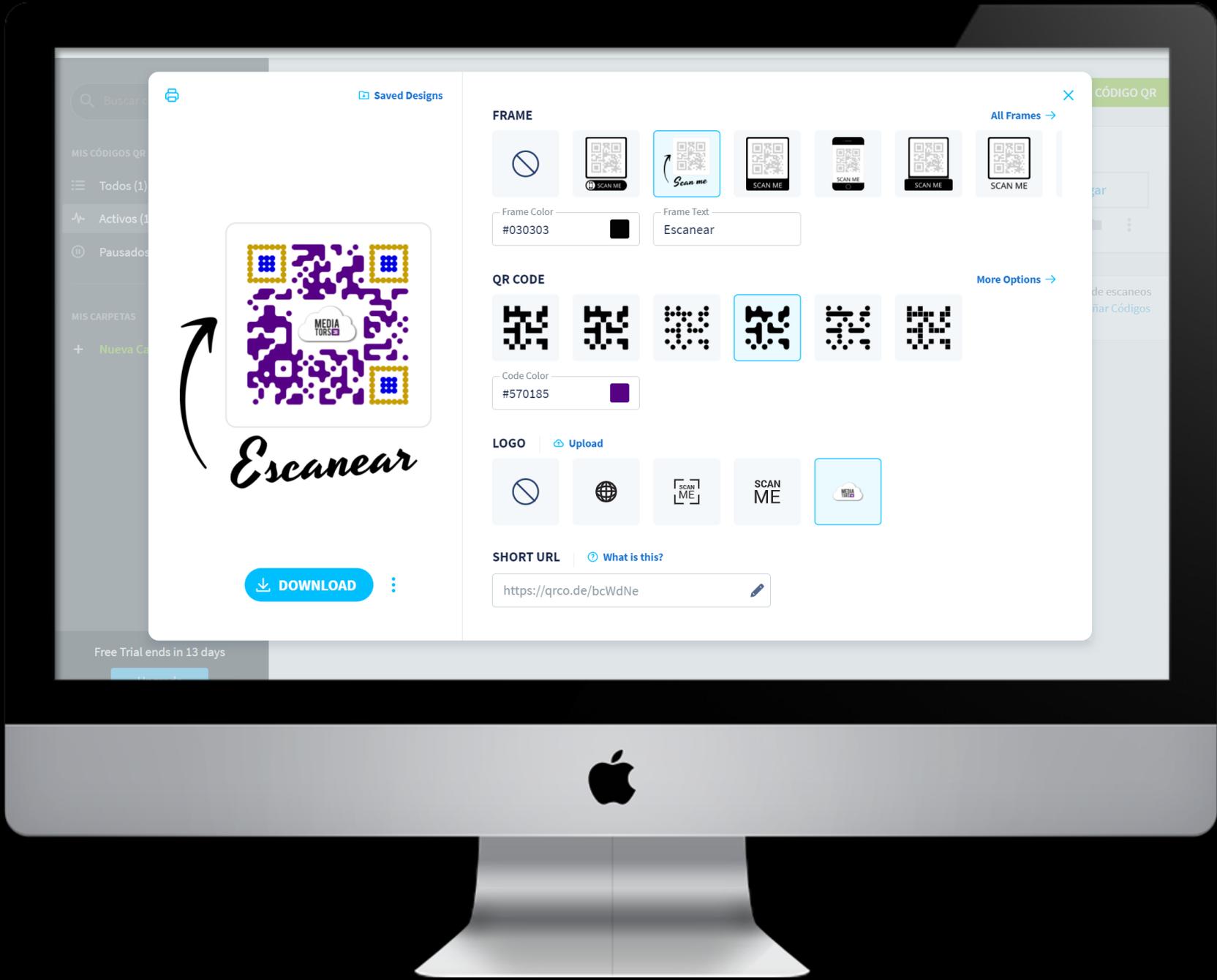




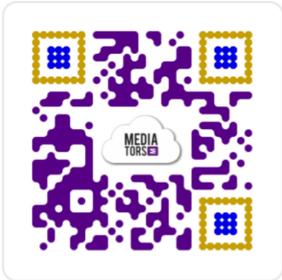
---

# QR GENERATOR

<https://es.qr-code-generator.com/>



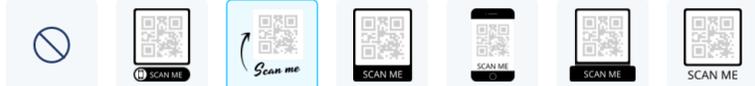
Saved Designs



*Escanear*

DOWNLOAD

FRAME

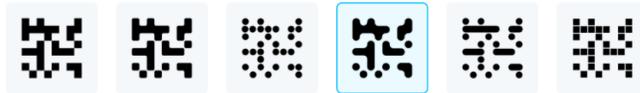


All Frames →

Frame Color  
#030303

Frame Text  
Escanear

QR CODE



More Options →

Code Color  
#570185

LOGO

Upload



SHORT URL

What is this?

https://qrco.de/bcWdNe

Free Trial ends in 13 days

# (VR) VIRTUAL CARD

---



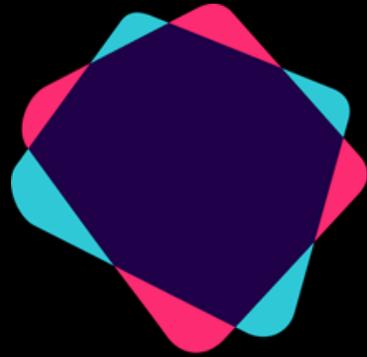
@AsesorGutierrez



Search bar with magnifying glass icon and microphone icon

Buscar con Google Voy a tener suerte

Nequi



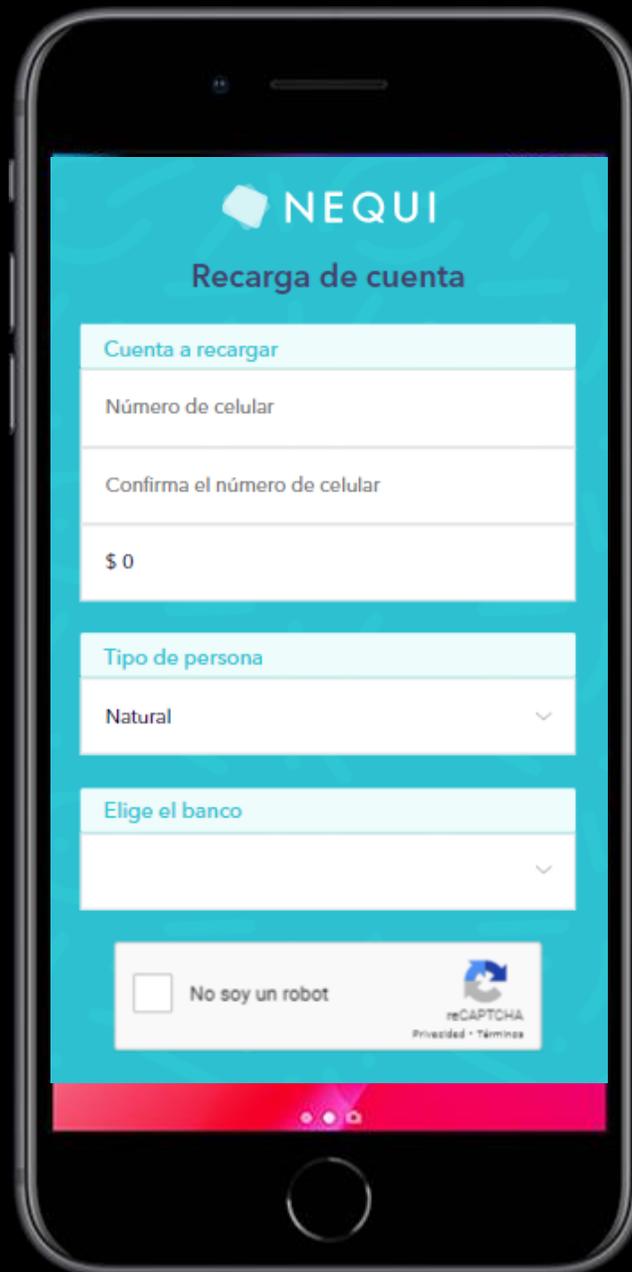
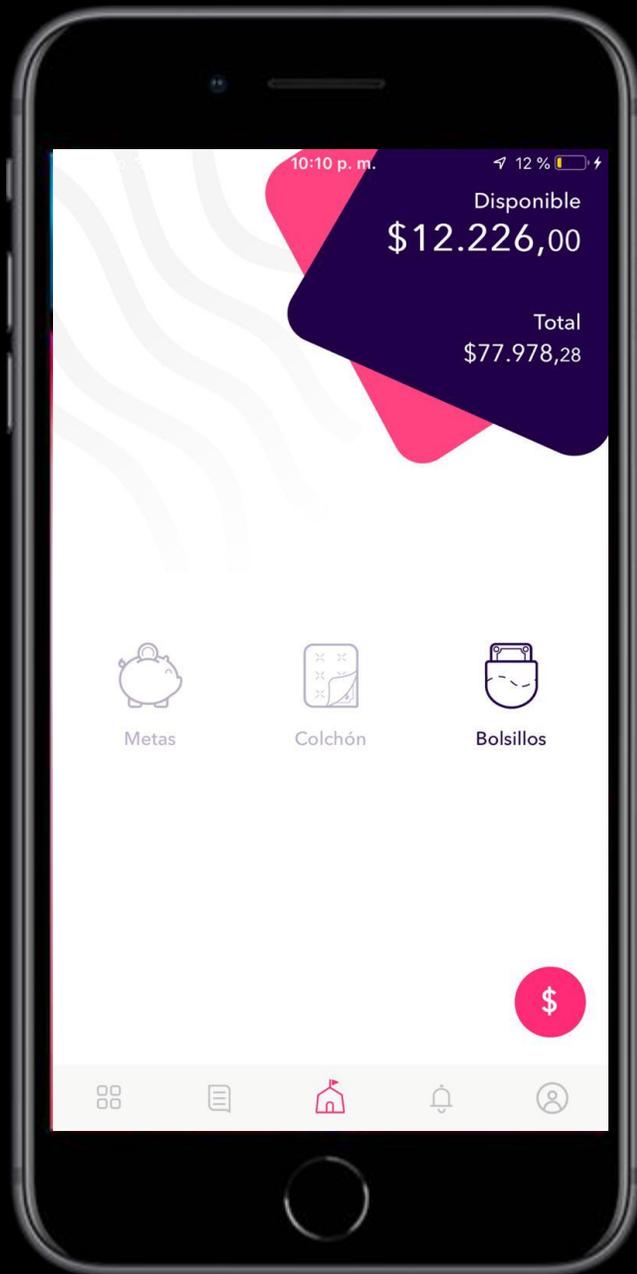
MercadoPago



---

# PASARELA DE PAGOS

Para el WhatsApp



[bit.ly/pagow](https://bit.ly/pagow)



10:18

4G 



Google



Redes Sociales



Edición



Mensajes



Craft



Fotos



Reloj



Chrome



WhatsApp



Trello



Vanced Music



Pymes



Bancolombia



BancodeBogotá



Capital Bank



Nequi Colombia



Authenticator



Facebook



Instagram



Facebook Ads



Lightroom



Google Fotos



Binance



Configuración



¿Cómo quieres pagar?



Mediators

MERCADO PAGO



Ingresar con mi cuenta de Mercado Pago



INVITADO



Nueva Tarjeta

Crédito, Visa Débito o Mastercard Débito



Efectivo



PSE

El pago se acreditará al instante.

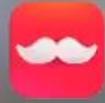


Detalle de tu compra

Camisa Logo Adelante \$ 40.000



# Bancos



Rappi



PayPal



Mercado Pago



Business

**CONCIENCIA**

Contenido para crear  
consciencia de los  
problemas

**TOFU**

Blog, Vídeo,  
Podcast, Infografías  
Lead Magnet

## 1. Captar Leads

# OBJETIVOS ESPECÍFICOS

**Mostrar que el contacto tiene un problema y generar nuevos Leads.**

- ✓ Utiliza un botón de WhatsApp en tu sitio web
- ✓ Usa tu perfil y estado de WhatsApp
- ✓ Crea contenidos específicos para ese canal
- ✓ Invierte en Stories (Call to action)
- ✓ Segmenta tu base de contactos en WhatsApp

## EVALUACIÓN

Contenido para  
convertir a los clientes  
potenciales en leads

MOFU

Encuestas, Quiz  
Lead Magnet  
Webinars  
Eventos

## 2. mejorar las tasas de conversión

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Mejorar las tasas de conversión, manteniendo la  
comunicación con bases de contactos  
segmentadas

- ✓ Personalizar el mensaje para cada contacto, de acuerdo con el momento en que se encuentra en el proceso de compra.

## CONVERSIÓN

Contenido para  
convertir los leads  
en compradores

BOFU

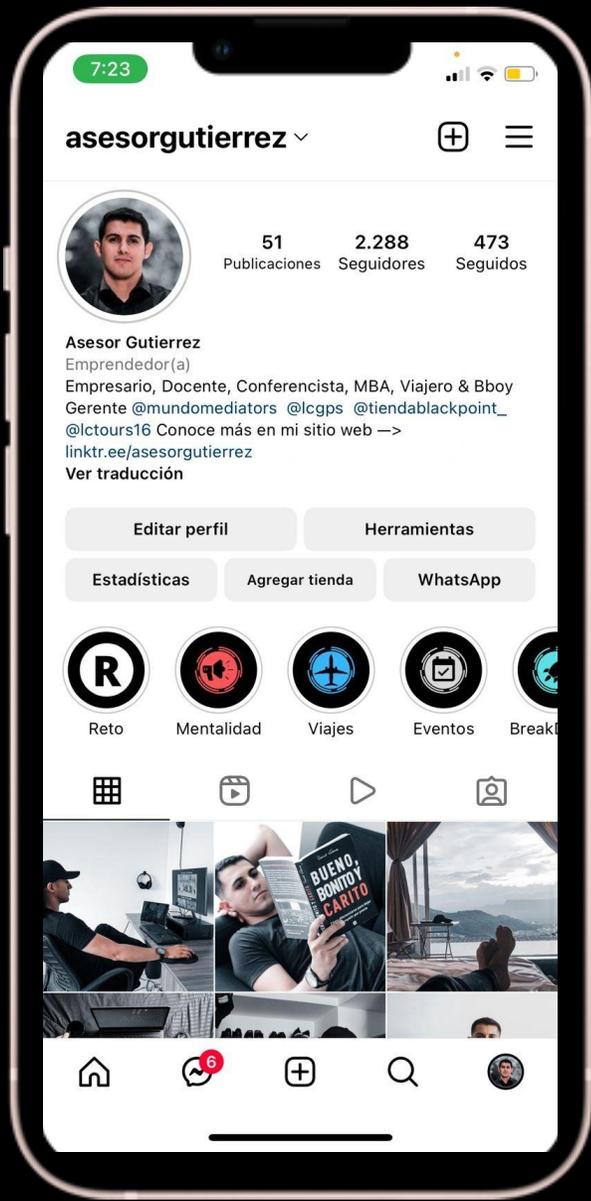
Historias,  
Comparaciones,  
Demostraciones  
Demos, Eventos  
Webinars, Testimonios,

## 3. Almacenar información

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Almacenar todas las informaciones para  
disminuir el tiempo del cierre de la venta

- ✓ Integrar un CRM
- ✓ Llevar seguimiento del ticket de compra del cliente
- ✓ Conocer sus compras e intereses para futuras campañas



@AsesorGutierrez

ASESOR  
**CRISTIÁN  
GUTIÉRREZ**  
EMPRESARIAL



[www.AsesorGutierrez.com](http://www.AsesorGutierrez.com)  
[@AsesorGutierrez](#)  
+57 316 467 6751

