



MELHORE SUAS VENDAS NO WHATSAPP

Este guia é para o empresário que está cansado de ver o WhatsApp parado ou cheio de curiosos que não compram. Se o seu vendedor está à toa, o problema está aqui.



ANUNCIAR NA REGIÃO (O MOTOR DA DEMANDA)

Não adianta ter o melhor atendimento se ninguém chama. O primeiro passo é **ligar a máquina**:

- **Anúncios Locais:** Foque em um raio de quilometragem ao redor da sua empresa.
 - **Botão de WhatsApp:** Facilite o caminho. O cliente está a um clique de distância de você.
 - **Público Certo:** Pare de atirar para todo lado e foque em quem realmente tem o perfil para comprar de você.
-



O QUE VOCÊ DEVE PARAR DE FAZER AGORA

Se você faz isso, está jogando dinheiro no lixo e treinando seu cliente para te ignorar:

1. **Responder o preço de cara:** Quando você dá o preço sem gerar valor, o cliente só tem uma métrica para comparar: o seu concorrente mais barato.
 2. **Demorar mais de 5 minutos:** No WhatsApp, a cada minuto que passa, o lead “esfria”. Se demorar 1 hora, ele já comprou do vizinho.
 3. **Mandar “textões” ou áudios gigantes:** Ninguém tem tempo. Se a primeira mensagem for um livro, o cliente nem lê.
 4. **Terminar a frase sem uma pergunta:** Se você não pergunta nada, a conversa morre. Você deu o “vácuo” de presente para o cliente.
-

✓ O PADRÃO QUE BOTA DINHEIRO NO BOLSO (COPIE E COLE)

O objetivo aqui é um só: **Tirar o controle do curioso e passar para o seu vendedor.**

Passo 1: O Quebra-Gelo (A primeira resposta)

O cliente pergunta: “Quanto custa?” Você responde: “Oi [Nome], tudo bem? Que bom que você se interessou! Para eu te passar o valor exato (temos opções diferentes dependendo da sua necessidade), me diz uma coisa: você já usa [seu produto/serviço] ou é a primeira vez?”

Passo 2: O Diagnóstico (Onde você vira autoridade)

O cliente responde e você emenda: “Entendi! Geralmente quem nos procura está com [Problema A] ou querendo [Resultado B]. Qual é o seu caso hoje?”

Passo 3: O Fechamento (Sair do texto e ir para a venda)

Você responde: “Perfeito, eu consigo te ajudar com isso. Para ser mais rápido e eu te explicar como funciona, prefere que eu te mande um áudio curto de 30s ou você pode falar 2 minutos por telefone agora?”

💡 **DICA DE OURO:** Se você vende **serviço**, a ligação dá muito certo. Se você vende **produto físico**, uma **chamada de vídeo** passa muito mais confiança e acelera o fechamento.

🔧 FERRAMENTAS: SAIA DO AMADORISMO

Se você tem mais de um vendedor ou recebe mais de 10 mensagens por dia, usar o WhatsApp normal é pedir para perder venda.

Por que usar uma ferramenta de atendimento (CRM/Multiatendimento)?

- **Um número, vários vendedores:** Todo mundo atende no mesmo WhatsApp.
- **Relatórios:** Você sabe quem atende bem e quem é o “morcego”.

- **Histórico:** Se o vendedor sair da empresa, as vendas e os contatos ficam com você, não no celular dele.
-



CONCLUSÃO PARA O EMPRESÁRIO

Venda no WhatsApp não é sorte, é **processo**. Se o seu WhatsApp apita e não sai venda, você não tem um problema de mercado, você tem um **gargalo de atendimento**.

Quer que eu analise o seu processo de vendas e te ajude a montar essa máquina de demanda? Clica no link abaixo e vamos conversar.



[FALAR COM O ESPECIALISTA NO WHATSAPP](#)

Dilerado Tráfego - Especialista em Processos Comerciais