

# 10 PASSOS PARA BUSCAR CLIENTES E VENDER MAIS NO SEU WHATSAPP



1

Criar um anúncio nos canais digitais capaz de impactar esse potencial cliente.

2

Ao ser impactado pelo anúncio o potencial cliente deve ser estimulado a chamar no WhatsApp. O link vai direcionar esse lead para o WhatsApp Business da sua empresa.

3

Você e a sua equipe devem estar preparados para atender esse cliente. Tenha todas as informações de forma clara e organizada.

4

Converse, entenda a necessidade desse potencial cliente e faça a sua oferta na tentativa de resolver o problema dele.

5

Verifique se todas as dúvidas foram respondidas e peça para fechar a venda.

6

Faça uma entrega perfeita.

7

Cadastre esse cliente no sistema utilizado pela sua empresa. Se ainda não tiver um CRM, pense nas vantagens de usar esta ferramenta.

8

Faça contato com o cliente perguntando se recebeu o produto e se está satisfeito. Esta ação de pós-venda é essencial para aumentar o seu relacionamento com ele.

9

Pergunte se seu cliente ele tem interesse em participar de um grupo de WhatsApp da sua empresa. Você pode criar um grupo para divulgação de promoções ou ainda um grupo VIP de lançamentos em primeira mão.

10

Crie um relacionamento duradouro com esse cliente e transforme ele em um defensor da sua marca!



***Parabéns, você concluiu a leitura desse material.  
Mas a sua evolução não para por aqui!***

*Acesse o próximo conteúdo gratuito do Sebrae  
e continue aprofundando suas ideias.*

***CLIQUE AQUI***