



Venda mais com o WhatsApp Business

Alimentos e Bebidas

As movimentações do mercado apontam para um **consumidor cada vez mais conectado**, que exige personalização no atendimento, praticidade, agilidade e comodidade. Para isso, precisamos estar **preparados para conquistar esse consumidor**.



94% dos consumidores mundiais afirmam que uma **experiência positiva de compra** pode levá-los a comprar novamente com a empresa.

O **WhatsApp Business** pode ser um **importante aliado no atendimento**, auxiliando a atender as necessidades do teu cliente. **Para isso, alguns passos devem ser seguidos:**

1 Compartilhe o link do WhatsApp Business no teu **site**, nas **rede sociais** e na tua **loja física** (quando existir). No ambiente físico, inclua um **QR Code** que direciona para o teu WhatsApp.

Bateu a fome? Chame pelo Whats. Ao lado da frase, coloque o QR Code, por exemplo. Esse QR Code também pode estar em um acrílico, disponível em todas as mesas.



2 Organize o perfil da empresa, colocando ali de forma clara, os **diferenciais** do teu negócio, **endereço**, **contatos**, **site** e **cardápio**.

Quando o cliente desembarcar na ferramenta, deve encontrar todas as informações sobre os produtos, horários e formas de receber as compras realizadas.



3 Na gastronomia, a **foto é fundamental**. Faça uso de **boas fotos** e **boas descrições**. Crie combos e disponibilize os valores (incluindo a entrega).

4 Faça uso das **mensagens automáticas**, quando estiver fora do horário de atendimento. Coloque ali as informações sobre horários e convide o cliente a conhecer cardápio.



Tenha agilidade ao responder para o teu cliente.

Leia com atenção (ou escute) e responda todas as perguntas de forma clara.

5

Lembre-se que o **WhatsApp Business é uma ferramenta de vendas** e, assim como na loja física, deve ter um atendimento exclusivo, ágil, claro e eficiente.

Certamente ocorrerá um **acúmulo de chamadas no WhatsApp próximo do horário do almoço e jantar**.

Será o horário de pico do salão e dos pedidos da tele.

Da mesma forma que é importante uma equipe dedicada a atender o salão e a tele, ter pessoas treinadas para **atender as demandas do WhatsApp de forma clara e ágil** é essencial.

7 Se o teu negócio vende **bebidas alcoólicas**, lembre-se que a política do WhatsApp e do WhatsApp Business **não permite divulgação e comercialização desse tipo de produto** na ferramenta.

Leia com atenção a política do WhatsApp. Link:

https://www.whatsapp.com/legal/business-policy?lang=pt_br

8 Que tal **criar um link para os clientes entrarem em um grupo** onde diariamente a tua empresa **publica o cardápio do dia**? Convide através de link.

Jamais inclua uma pessoa em grupo sem autorização.

Configure o grupo para que apenas o administrador possa fazer publicações.

9 Convide o teu cliente a **salvar o contato da tua empresa** no celular dele.

Lembre-se que as **listas de transmissão só funcionam se o cliente tiver o contato salvo** no aparelho dele.



Use o WhatsApp Business para o **pós-venda**.

Crie relacionamento e lembre-se que é mais fácil vender para **quem já consumiu o seu produto** e ficou satisfeito.

10

