



WhatsApp Business

WhatsApp Business es una aplicación gratuita diseñada específicamente para empresas. Esta plataforma, basada en la popular aplicación de mensajería WhatsApp, ofrece una serie de herramientas y funciones que permiten a las empresas mejorar la comunicación con sus clientes, automatizar tareas y optimizar sus procesos comerciales. WhatsApp Business ha ganado popularidad por su capacidad para llegar a un público global y su integración con otras plataformas digitales.



YOUR GROWTH PARTNER
IN THE AMERICAS

MÉTODO DE MADURACIÓN HITS PI



HITS/i...

Be ready to
jump



Estrategia
Bicicleta



Presence

Maturity



Método
Goals

WWW.IMK.GLOBAL



EDUCATION ENTREPRENEURSHIP INNOVATION TECHNOLOGY TRANSFORMATION MARKETING



Hablemos

Características clave de WhatsApp Business



1 Perfil de Empresa

Crea un perfil de empresa completo con información detallada, como el nombre de la empresa, la dirección, el sitio web y la información de contacto. Esto permite a los clientes identificar fácilmente tu empresa y obtener información importante.

2 Catálogos de Productos

Crea catálogos digitales que exhiben tus productos o servicios, incluyendo imágenes, descripciones, precios y opciones de compra. Esto facilita a los clientes la exploración de tus ofertas y la toma de decisiones de compra.

3 Mensajes Automatizados

Automatiza mensajes de bienvenida, respuestas rápidas y mensajes fuera del horario laboral para optimizar la comunicación y proporcionar respuestas rápidas a las consultas de los clientes.

4 Estadísticas y Análisis

Obtén información valiosa sobre el rendimiento de tus mensajes, la actividad de los clientes y las métricas clave. Esto te permite entender mejor a tu público objetivo y optimizar tus estrategias de comunicación.

Cómo configurar tu cuenta de WhatsApp Business

1

Descarga e instala la aplicación

Comienza por descargar e instalar la aplicación WhatsApp Business desde la tienda de aplicaciones de tu dispositivo móvil. La aplicación está disponible para Android e iOS.

2

Verifica tu número de teléfono

Verifica tu número de teléfono móvil para activar tu cuenta de WhatsApp Business. Se te enviará un código de verificación por mensaje de texto.

3

Crea tu perfil de empresa

Completa la configuración de tu perfil de empresa, incluyendo el nombre de la empresa, la dirección, el sitio web y la información de contacto. Puedes incluir una foto de perfil que represente tu marca.

4

Empieza a chatear

Una vez que tu cuenta está configurada, puedes comenzar a chatear con clientes potenciales y existentes. Utiliza la aplicación para responder mensajes, enviar archivos, hacer llamadas y compartir tu catálogo de productos.

Creación de un catálogo de productos

Crea un catálogo de productos

Accede a la configuración de WhatsApp Business y selecciona la opción "Catálogo". Puedes crear un nuevo catálogo o agregar productos existentes.

1. Añade imágenes de alta calidad de tus productos.
2. Escribe descripciones detalladas y atractivas.
3. Establece los precios de tus productos o servicios.
4. Agrega información adicional, como la disponibilidad, el tamaño, el color y las opciones de envío.

Organiza tus productos

Organiza tus productos en categorías lógicas para facilitar la navegación. Esto ayuda a los clientes a encontrar rápidamente los productos que están buscando.

- Utiliza etiquetas para categorizar tus productos, como "Nuevo", "Recomendado" o "Promociones".
- Agrupa productos similares juntos, como ropa, electrónica o muebles.

Comparte tu catálogo

Una vez que hayas creado tu catálogo de productos, puedes compartirlo con tus clientes a través de enlaces o mensajes. Los clientes pueden navegar por tu catálogo y explorar tus productos sin necesidad de abandonar la aplicación de WhatsApp.

Automatización de mensajes y respuestas rápidas

1

Mensajes de bienvenida

Configura mensajes de bienvenida para dar la bienvenida a los nuevos clientes y proporcionar información relevante sobre tu negocio.

2

Respuestas rápidas

Crea respuestas rápidas a preguntas frecuentes para ahorrar tiempo y proporcionar respuestas consistentes a las consultas de los clientes.

3

Mensajes fuera del horario laboral

Establece mensajes automáticos para informar a los clientes sobre tu disponibilidad y los horarios de atención al cliente.





Segmentación y personalización de mensajes

Segmentación	Personalización
Divide tu lista de contactos en grupos específicos, como clientes, prospectos o seguidores.	Utiliza la información de los clientes para crear mensajes personalizados que se adapten a sus necesidades e intereses.
Utiliza etiquetas para categorizar contactos en función de sus intereses o comportamiento.	Crea mensajes que se adapten a la ubicación, el idioma, el historial de compras o las preferencias de los clientes.
Envía mensajes específicos a grupos específicos para obtener mejores resultados.	Utiliza el nombre del cliente en el saludo o haz referencia a sus compras anteriores para crear una conexión personalizada.

Análisis de métricas y datos



Tasa de entrega de mensajes

Monitorea la tasa de entrega de tus mensajes para evaluar la efectividad de tus campañas y la capacidad de llegar a tu público objetivo.



Tiempos de respuesta

Analiza los tiempos de respuesta a los mensajes de los clientes para evaluar la eficiencia de tu servicio al cliente y la satisfacción del cliente.



Interacciones de los clientes

Identifica patrones en las interacciones de los clientes para entender mejor sus necesidades, intereses y preferencias.



Alcance de los mensajes

Evalúa el alcance de tus mensajes para determinar la cantidad de personas que recibieron tus mensajes y su impacto en el público objetivo.

Mejores prácticas y consejos para el éxito

Responde rápidamente

Es fundamental responder a los mensajes de los clientes de manera oportuna. La rapidez de respuesta demuestra profesionalismo y atención al cliente.

Utiliza mensajes personalizados

Personaliza tus mensajes para crear una experiencia más humana y relevante para los clientes.

Comparte contenido atractivo

Comparte contenido útil, informativo o entretenido para mantener a los clientes comprometidos y generar interés.

Solicita comentarios

Solicita comentarios a tus clientes para obtener información sobre sus experiencias y mejorar tus productos o servicios.



Dale Clic para ver Nuestras Credenciales

AS





YOUR GROWTH PARTNER
IN THE AMERICAS

MILESTONES



+90 empresas Acompañadas

Áreas habilitadas

- Gestión Comercial
- Transformación digital
- Sofisticación de producto

Premio extensionistas destacados

Regiones

- Caribe
- Bogotá
- Antioquia
- Tolima
- Cundinamarca
- Valle del Cauca
- Santanderes

Ciclo I, II, III, IV y V



WWW.IMK.GLOBAL

EDUCATION ENTREPRENEURSHIP INNOVATION TECHNOLOGY TRANSFORMATION MARKETING



YOUR GROWTH PARTNER
IN THE AMERICAS

MILESTONES



KNOWLEDGERS

+40 consultores especializados

Cobertura Global

Profesionales destacados

Temas

- Marketing
- Gestión Comercial
- Transformación digital
- Inteligencia Artificial
- Innovación y Design Thinking
- Sofisticación de producto
- Productividad laboral
- Plan de Negocios
- Sostenibilidad
- Liderazgo y Gerencia
- Trabajo en Equipo
- Finanzas y Contabilidad
- Gestión de Datos y Analítica
- Diseño de Proyectos
- Alfabetización Digital
- Gestión del Cambio
- Desarrollo de Software



WWW.IMK.GLOBAL

EDUCATION ENTREPRENEURSHIP INNOVATION TECHNOLOGY TRANSFORMATION MARKETING



YOUR GROWTH PARTNER
IN THE AMERICAS

MÉTODO DE MADURACIÓN

de Cero a
sapos



WWW.IMK.GLOBAL

EDUCATION ENTREPRENEURSHIP INNOVATION TECHNOLOGY TRANSFORMATION MARKETING





JulianCastiblanco.com - CEO IMK Global - Ingenieros de Marketing



Consultor Líder - Coach de Marketing e Innovación - Líder de Transformación de Procesos Empresariales

Julián Castiblanco es Ingeniero de Mercados, MBA, Life Coach, Experto en Gestión de Cambio, Certificado en Transformación Digital y Experiencia de Cliente, Master en Gerencia de Innovación y Estudiante de Maestría en Innovación Educativa.

Es CEO de Ingenieros de Marketing, una aceleradora de innovación que ayuda a empresas a transformar digitalmente sus negocios. También es **autor del libro "Metodología de Maduración Digital: DeCeroaSapo 12 Principios Infalibles para Vender Más"**, y **coautor de varios ebooks de marketing digital.**

Ha impartido cursos y diplomados en Universidades, Sena, gremios, asociaciones y empresas, y ha sido consultor del programa Fábricas de Productividad del Ministerio de Comercio y 6 Cámaras de Comercio Regionales. También es profesor de maestría MBA y especializaciones de Alta Gerencia en universidades.

Se especializa en enseñar a usar las diferentes herramientas digitales de manera fácil y práctica para acelerar la adopción digital y generación de oportunidades a partir de ello.