

Hace escasos meses empezó a funcionar “WhatsApp Business”. Esta plataforma ha sido especialmente diseñada para que las empresas usen la App para hacer marketing con el permiso de los usuarios. Aunque los competidores han ido apareciendo y las veces que los usuarios han probado otras App’s han decidido quedarse con él. Al final es donde está la inmensa mayoría de amigos y familiares.

¿Qué debo tener en cuenta para hacer w-marketing en una Pyme?

- Preparar una Base de Datos: tienes que tener una base de datos completa con tu público de destino. Indispensable que tenga una buena segmentación para así saber al tipo de clientes o consumidores a los que desees dirigirte.
- Definición del mensaje: en cuanto tienes la base de datos preparada, debes trabajar en el mensaje. Debes saber lo que quieres comunicarle a tu público. No olvides que hay que ser concreto y conciso para que tu público pueda captar el mensaje antes de que tome la decisión de dejar de leer.
- Preparación del audio, vídeo o imagen: el uso de WhatsApp es sencillo y fácil. Todo ello da amplias posibilidades de comunicación. Si usas una imagen para transmitir el objetivo, vas a tener más éxito y los receptores van a poderla reenviar entre sus contactos.
- Busca el impacto y el reenvío: no hay que ser triste. Siempre hay que aportar valor. Esto hace que el receptor de la comunicación la pase automáticamente entre los seguidores, así como estos a los suyos, por lo que de esa forma es posible poder llegar a muchas personas.

La importancia del envío

Lo mejor es hacer los envíos dependiendo del número de destinatarios:

Si son pocos envíos:

En el caso de que tengas una Pyme y quieras lanzar poco a poco los mensajes, se puede hacer desde el Smartphone mensaje a mensaje y darle a enviar al último contacto. Es una opción que da más trabajo, eso sí.

Si son muchos envíos

En este caso, olvídate de hacer los envíos desde el Smartphone. Esto es una locura.

Debes elegir una buena plataforma para enviar WhatsApps. Una de las que mejor funcionan es [enviawhatsapps](#) . Una plataforma como esta se encarga de hacer el envío masivo que deseas y puede suponer una ayuda estimable a la que hora que tus posibles clientes puedan tener acceso a tus ofertas o informaciones.

Está claro que cuando las cifras se contactos son enormes, no se puede hacer uno a uno, por lo que hay que recurrir a verdaderas plataformas de calidad, que aseguren los resultados debidos algo realmente importante y que puede darte resultado excepcional.

WhatsApp es una gran oportunidad para tu negocio y no debes dudar en aprovecharlo. Actualmente todavía no todo el mundo la actualiza para realizar marketing, pero es lógico pensar que todo esto va a ir en aumento en los próximos meses. Así que, si quieres tener una ventaja competitiva, debes sumarte al marketing por WhatsApp una buena manera de publicitar tu empresa en la App de comunicación más utilizada.