

VENDE POR WHATSAPP EN 7 DÍAS

Un plan simple de 7 días para generar conversaciones, despertar interés y convertir contactos en clientes utilizando **WhatsApp** como tu principal herramienta de ventas.



DÍA 1 – ACTUALIZA TU WHATSAPP

Haz que tu perfil venda por ti:

- Foto profesional.
- Descripción con lo que haces.
- Coloca el enlace de tu tienda en el perfil.
- Organiza tu catálogo o enlaces.

Meta: Que cualquier persona que visite tu perfil sepa que puede comprarte.



DÍA 2 – PUBLICA EN TUS ESTADOS

No publiques solo productos.

- Comparte:
- Beneficios.
- Testimonios, Antes y después (cuando aplique).
- Promociones.
- Tu experiencia usando el producto.

Meta: Publicar de 5 a 7 estados durante el día.



DÍA 3 – INICIA CONVERSACIONES

Contacta personas de forma natural.

- No envíes un catálogo.
- Primero genera confianza.
- Haz preguntas y después recomienda.

Meta: Hablar con 10 personas.



DÍA 4 – PRESENTA LA SOLUCIÓN

Después de conocer la necesidad:

- Recomienda un solo producto.
- Explica el beneficio.
- Comparte el enlace de tu tienda.

Meta: Realizar al menos 5 recomendaciones.



DÍA 5 – DA SEGUIMIENTO

Muchas ventas ocurren después del segundo contacto.

- Escribe nuevamente.
- Pregunta si tiene dudas.
- Recuerda la promoción vigente.

Meta: Dar seguimiento a todas las conversaciones abiertas.



DÍA 6 – GENERA RECOMPRA

Contacta a clientes anteriores.

- Pregúntales cómo les fue con su compra.
- Muéstrales novedades o productos complementarios.

Meta: Contactar a 5 clientes anteriores.



DÍA 7 – CIERRA VENTAS

Revisa todas las conversaciones de la semana.

- Pregunta:
- ¿Te ayudo a realizar tu pedido?
- ¿Aprovechamos la promoción de esta semana?
- Te comparto nuevamente el enlace para que completes tu compra.

Meta: Convertir conversaciones en pedidos.

REGLA DE ORO

WhatsApp no es solo para responder mensajes.
Es una herramienta para:

- Conversar.
- Recomendar.
- Dar seguimiento.
- Cerrar ventas.
- Generar recompra.

Frase de Cierre

Cada conversación en WhatsApp es una oportunidad. La diferencia entre vender o no vender está en quién toma la iniciativa para iniciar la conversación.