

WhatsApp Bussines

CANTIDAD DE HORAS: 2 horas

PROGRAMA

PARTICIPANTES: Destinado a emprendedores, empresarios, comercios, empleados que manejen redes sociales, y quiénes manifiesten o expresen interés por los conversatorios y/o talleres.

METODOLOGÍA: La idea de estos conversatorios y/o talleres es que los participantes/alumnos puedan aprender de forma sencilla y practicar en el momento. Abordaremos situaciones efectivas, tangibles, para vivenciar experiencias, pudiendo conocer, aprender y/o reforzar sobre el uso de éstas herramientas.

LUGAR, FECHA Y HORARIO: Modalidad PRESENCIAL o VIRTUAL. Aproximadamente 2 horas de trabajo, donde se tratará de forma práctica cómo realizar el contenido y cómo utilizar las distintas herramientas a trabajar.

CONOCIMIENTOS PREVIOS: El único requisito es conocer las redes sociales como Facebook, Instagram, TikTok, etc.

REQUERIMIENTOS TÉCNICOS: Tener un dispositivo móvil con espacio para descargar aplicaciones a bregar en el desarrollo del conversatorio/taller.

En este taller trabajaremos sobre el uso estratégico de WhatsApp Business y como puede fortalecer la relación con los clientes, aumentar las ventas y mejorar la percepción de la marca. Además veremos cómo esta herramienta puede convertirse en un activo fundamental para su estrategia comercial y comunicacional.

Optimización de la comunicación: Destacamos cómo WhatsApp Business puede mejorar la comunicación interna y externa de la empresa. Explicaremos como pueden utilizar las etiquetas, respuestas rápidas y la mensajería automatizada para agilizar la atención al cliente y mantener una comunicación eficiente.

Catálogo de ventas atractivo: Enseñaremos cómo crear un catálogo de productos y servicios directamente en WhatsApp Business para destacarse entre la competencia. Veremos ejemplos de catálogos efectivos y cómo pueden estructurar el suyo para maximizar las ventas.

Personalización y cercanía: Resaltaremos la importancia de la personalización en la atención al cliente a través de WhatsApp Business, como pueden utilizar la plataforma para establecer relaciones más cercanas con sus clientes, respondiendo rápidamente a sus consultas y ofreciendo un servicio más personalizado.

Estrategias de diferenciación: Hablaremos de consejos sobre cómo utilizar las funciones especiales de WhatsApp Business, como las novedades, los mensajes de ausencia y las herramientas de analítica para comprender mejor a su audiencia y ajustar sus estrategias de marketing.

Casos de éxito: Compartiremos ejemplos reales de empresas que hayan utilizado WhatsApp Business de manera efectiva para mejorar su atención al cliente y aumentar sus ventas.