respond.io

Genera leads y aumenta tus ventas con anuncios de WhatsApp: Guía práctica para la publicidad en WhatsApp

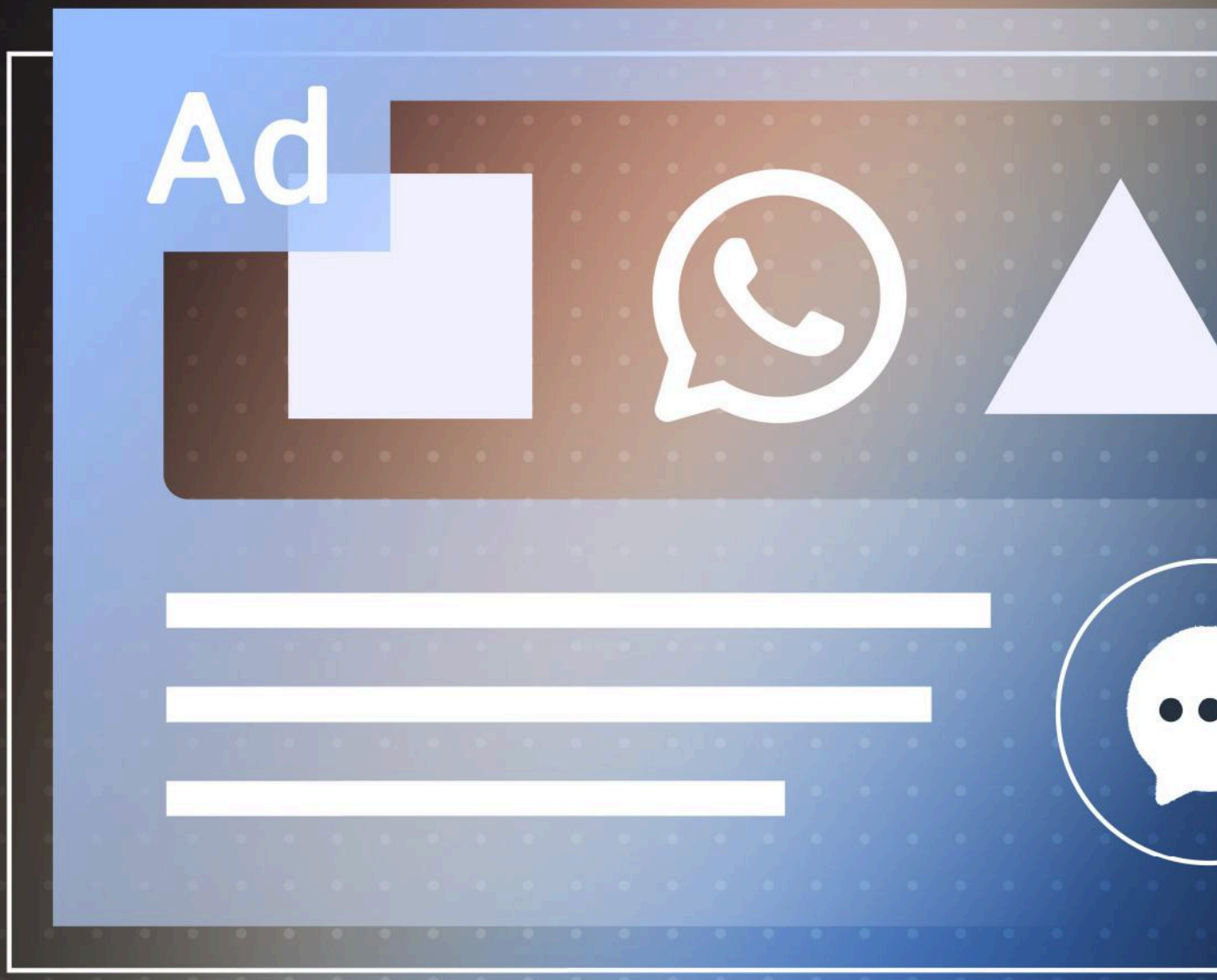

Tabla de contenido:

01 Introducción

02 ¿Qué son los anuncios de WhatsApp?

- 02 ¿Cómo funciona?
- 03 ¿Por qué usar anuncios de WhatsApp?

03 Configurar un anuncio de WhatsApp

- 04 Cómo crear un anuncio de WhatsApp en Meta Business
- 05 Cómo configurar un anuncio de WhatsApp en Meta Ads Manager
- 06 Proceso de revisión de mensajes

07 Beneficios específicos de la industria publicitaria de WhatsApp

- 08 Anuncios de WhatsApp para educación
- 09 Anuncios de WhatsApp para salud y belleza
- 10 Anuncios de WhatsApp para automoción

11 Aumentar las conversiones del chat de WhatsApp con respuestas

- 12 Cómo crear chatbots inteligentes para anuncios de WhatsApp
- 13 Automatizar la reserva de citas
- 14 Recopilar información de clientes potenciales y responder preguntas con un agente de IA
- 15 Conversaciones de formas inteligentes con Respond.ai
- 16 Recuerda con los clientes potenciales en cualquier momento con plantillas de mensajes

17 Llevar los anuncios de WhatsApp al siguiente nivel con Respond.

¿Qué son los anuncios de WhatsApp?

¿Cómo funciona?

Cuando los clientes potenciales hacen clic en un anuncio en Instagram, Facebook o WhatsApp, se abre automáticamente una conversación de WhatsApp con su empresa. Los clientes pueden hacer preguntas, recibir respuestas instantáneas y completar acciones como "reservar una cita" o "solicitar" que se basan en datos específicos que ellos ya han compartido.

Los anuncios de WhatsApp están nativos dentro de la plataforma de Meta, lo que significa que se integran perfectamente con la experiencia de usuario de Instagram y Facebook. Los clientes pueden iniciar chats en segundos sin tener que salir de la aplicación que ya usan a diario.

Los anuncios de WhatsApp están nativos dentro de la plataforma de Meta, lo que significa que se integran perfectamente con la experiencia de usuario de Instagram y Facebook. Los clientes pueden iniciar chats en segundos sin tener que salir de la aplicación que ya usan a diario.

Esto es especialmente poderoso para industrias como la atención sanitaria, la educación y los servicios locales, donde los clientes prefieren la mensajería directa a las llamadas telefónicas.

¿Por qué utilizar anuncios de WhatsApp?

WhatsApp es el canal de mensajería más popular del mundo, con más de 2 mil millones de usuarios activos mensuales. Para las empresas que atienden a clientes en mercados internacionales o que ofrecen servicios a través de ubicaciones, WhatsApp es el canal de comunicación más adaptado a la gente.

Los anuncios conversacionales de WhatsApp ayudan a las empresas a reducir los costos de comunicación tal vez en un 80% en comparación con las llamadas telefónicas. Los clientes potenciales pueden obtener respuestas inmediatas a las preguntas frecuentes, programar citas y recibir actualizaciones de pedidos sin esperar en colas de atención al cliente.

Además, la inmediatez de la mensajería en aplicaciones como WhatsApp permite respuestas en tiempo real que aumentan el compromiso del cliente potencial en el embudo de ventas. Esto es significativamente más rápido en comparación con los tertos tiempos de respuesta que suelen ofrecer los formularios tradicionales por correo electrónico.

Esto es ya que las tasas de conversión de los anuncios de WhatsApp dependerán del sector específico y de la calidad de su implementación, pero los datos iniciales de los primeros adoptantes muestran mejoras significativas en la participación de los clientes potenciales y en la velocidad de ventas en comparación con los formularios de contacto estándar.

Configurar un anuncio de WhatsApp

Cómo crear un anuncio de WhatsApp en WhatsApp Business

Si usas un sitio histórico agrega reporte, puedes crear anuncios de WhatsApp directamente desde tu panel de control de WhatsapP Business. Este método es ideal para empresas que ya tienen una presencia establecida en Facebook y Instagram. Esto se debe a que aprovecha las cuentas de anuncios existentes y agrega una nueva opción de mensajería.

1. Inicia sesión en tu cuenta de Facebook Business Manager.
2. Navega a la sección de "Anuncios" o "Campañas" y haz clic en "Crear campaña" para iniciar el proceso de configuración.
3. Elige el objetivo de la campaña que mejor se adapte a tus necesidades, como "Tráfico" o "Conversiones".
4. Selecciona "Mensajes" como la ubicación de tu anuncio.
5. Elige WhatsApp como la plataforma de mensajería específica para tus anuncios.
6. Configura tus presupuestos, públicos objetivo y programación de anuncios según tus preferencias.
7. Sube tus creativos publicitarios, incluyendo imágenes o vídeos que muestren tu producto o servicio.
8. Escribe un mensaje inicial que los clientes verán cuando hagan clic en tu anuncio.
9. Revisa y publica tu campaña una vez que hayas completado todos los ajustes.

Cómo configurar un anuncio de WhatsApp en Meta Ads Manager

Para los usuarios que prefieren una interfaz más avanzada para gestionar campañas de varias cuentas o requisitos específicos, Meta Ads Manager ofrece más opciones de personalización. Este método proporciona un control más detallado sobre la segmentación y el seguimiento de conversiones.

1. Inicia sesión en tu cuenta de Meta Ads Manager y selecciona la cuenta publicitaria que quieres usar.
2. Haz clic en "Crear" y elige tus objetivos de campaña, como "Tráfico" o "Conversiones".
3. Selecciona "Mensajes" como la ubicación de tu anuncio.
4. Elige WhatsApp como la plataforma específica para tus anuncios.
5. Configura tus públicos objetivo, presupuestos y programación de anuncios.
6. Sube tus creativos, incluyendo imágenes o vídeos de alta calidad.
7. Escribe un mensaje inicial que los clientes verán cuando hagan clic en tu anuncio.
8. Revisa y publica tu campaña una vez que hayas completado todos los ajustes.

Proceso de revisión de metanuncios

Meta revisa todos los anuncios para garantizar el cumplimiento de sus políticas. El proceso de revisión de anuncios de Meta implica una evaluación rigurosa para garantizar que cumplan con las directrices de Meta. Los anunciantes deben evitar promocionar artículos prohibidos por estas políticas, ya que el incumplimiento resultará en la suspensión del anuncio.

Esto ha provocado que los anuncios sobre salud y belleza sufran a menudo rechazos o restricciones de cuentas, lo que ha obligado a los anunciantes a buscar alternativas más conformes que puedan seguir siendo eficaces.

Aunque los anuncios conversacionales de WhatsApp pueden beneficiar a varios sectores, los anuncios de WhatsApp pueden beneficiar a varios sectores.

Publicidad en WhatsApp: Beneficios específicos del sector

Diferentes sectores experimentan mejoras significativas en la participación de los clientes potenciales y en la velocidad de ventas cuando implementan anuncios de WhatsApp. Aquí tienes un desglose de cómo los anuncios de WhatsApp benefician a industrias específicas:

Anuncios de WhatsApp para educación

Las instituciones educativas pueden usar anuncios de WhatsApp para responder a las consultas de los estudiantes potenciales, enviar información sobre los programas y programar citas para visitas al campus.

Esto ha demostrado ser especialmente eficaz para universidades y centros de formación que reciben grandes cantidades de consultas de admisión.

Es fundamental empezar con un objetivo empresarial claro y diseñar un flujo de trabajo y medidas para alcanzarlo. Esto flujo puede incluir cualquier cosa, desde ventas específicas, como la página objetivo o la educación geográfica. Sin embargo, con la precisión de los pasos A/B, es posible perfeccionar el enfoque y ampliar el éxito de la campaña.

Capte clientes potenciales mediante anuncios de clic para chatear

También integran los anuncios dentro de las plataformas de Meta, lo que significa que aparecen en los feeds de noticias de Facebook e Instagram de forma nativa, sin interrumpir la experiencia del usuario.

Meta, Google y otras plataformas crean de otra plataforma, lo que significa que los anuncios de WhatsApp se integran perfectamente con la experiencia de usuario de Instagram y Facebook. Los clientes pueden iniciar chats en segundos sin tener que salir de la aplicación que ya usan a diario.

Automatizar la reserva de citas

Los anuncios de WhatsApp pueden automatizar el proceso de reserva de citas a través de conversaciones de chat. Los clientes potenciales pueden ver los horarios disponibles, seleccionar una cita y recibir confirmaciones y recordatorios, todo sin salir de la aplicación de WhatsApp.

Esto es especialmente valioso para industrias como la atención sanitaria, los servicios profesionales y los servicios locales, donde la programación de citas es una parte fundamental del proceso de ventas.

Esto es especialmente valioso para industrias como la atención sanitaria, los servicios profesionales y los servicios locales, donde la programación de citas es una parte fundamental del proceso de ventas.

Recopila información de clientes potenciales y responde preguntas con un agente de IA

Los anuncios de WhatsApp pueden recopilar información de los clientes potenciales a través de conversaciones de chat, lo que ayuda a las empresas a cualificar a los clientes potenciales y a recopilar información valiosa para los equipos de ventas.

Los clientes pueden comunicarse de una forma o capaz más natural y conversacional, lo que puede ser más atractivo para los clientes y ayudar a las empresas a recopilar información valiosa de forma más natural.

Agente de IA: Hola, ¿en qué puedo ayudarte?

Cliente: Quiero información sobre los precios.

Agente de IA: Claro, ¿qué tipo de producto te interesa?

Cliente: Estoy buscando un nuevo teléfono.

Agente de IA: Tenemos varios modelos disponibles. ¿Prefieres una cámara de alta calidad o una batería de larga duración?

Cliente: Me gustaría saber más sobre la cámara.

Agente de IA: Nuestro modelo X tiene una cámara de 48 MP con modo nocturno. ¿Te gustaría ver más detalles o prefieres que te muestre otras opciones?

Agente de IA: Lo siento, no puedo ayudarte con eso. ¿Quieres que te conecte con un agente humano?

Cliente: Sí, por favor.

Conversaciones de formas inteligentes con Respond.ai

Con un solo clic, Q.ai crea respuestas basadas en las fuentes de conocimiento que proporciones, garantizando que cada respuesta sea relevante y contextualmente apropiada.

Recuerda con los clientes potenciales en cualquier momento con plantillas de mensajes

Ya sepas si otras plataformas lo agregan o lo hace de manera nativa, los anuncios de WhatsApp ofrecen una ventaja significativa en la participación de los clientes potenciales.

WhatsApp permite a los usuarios de la API de WhatsApp iniciar conversaciones con sus contactos, para esto solo se puede hacer con una plantilla de mensaje.

Las plantillas de mensaje deben ser aprobadas por Meta antes de su uso, lo que garantiza que cumplan con las políticas de la plataforma y que ofrezcan un valor claro a los clientes. Esto ayuda a mantener la calidad de los canales de mensajería y a evitar el spam.

Llevar los anuncios de WhatsApp al siguiente nivel con Respond.

Para responder a los clientes potenciales de forma inteligente y a gran escala, Respond.ai ofrece una plataforma de IA conversacional que automatiza las conversaciones de WhatsApp, ayuda a cualificar a los clientes potenciales y ayuda a los equipos de ventas a cerrar más tratos.

Esta plataforma combina la inteligencia de los chatbots con la capacidad de los agentes de IA para ofrecer respuestas rápidas y relevantes que ayudan a los clientes a avanzar en el embudo de ventas.

Esto significa que los clientes potenciales pueden recibir respuestas instantáneas a las preguntas frecuentes, programar citas y recibir actualizaciones de pedidos sin esperar en colas de atención al cliente.

Esto significa que los clientes potenciales pueden recibir respuestas instantáneas a las preguntas frecuentes, programar citas y recibir actualizaciones de pedidos sin esperar en colas de atención al cliente.

respond.io

Respond.io maximiza el potencial de los anuncios de WhatsApp, ayudándote a generar leads y a impulsarlos rápidamente a través de tu embudo de ventas. Al captar leads mientras su interés es alto, aumentas las posibilidades de convertirlos en clientes.

Una vez que se conviertan en clientes, puedes brindarles un servicio excepcional para fomentar su lealtad e impulsar el crecimiento del negocio.

¿Te interesa? Regístrate para una prueba gratuita de respond.io y accede a la API oficial de WhatsApp en minutos.

Regístrate ahora →

© 2024 Respond.io