

O WhatsApp

é muito



negócio.

Guia prático para vender mais e ter mais clientes com o WhatsApp Business



from ∞ Meta

Página 03



Introdução

Página 04



Planeje o tempo necessário para lançar seu WhatsApp Business

Página 06



Comece por aqui:

- Baixe o aplicativo do WhatsApp Business

Página 09



1ª fase: configure

- Conecte o WhatsApp Business ao seu Facebook e Instagram
- Crie seu catálogo
- Configure as Mensagens automáticas
- Configure formas de pagamento
- Tenha um perfil Verificado
- Como usar as Etiquetas
- Como usar as Notas

Página 31



2ª fase: crie

- Passo a passo para criar posts
 - Imagens
 - Vídeos
- Teste grátis: Adobe Express e Canva

Página 36



3ª fase: turbine

- Impulsione seus posts do Instagram
- Impulsione seus posts do Facebook
- Crie um anúncio no Gerenciador de Anúncios
- Como otimizar a campanha para Compras

Página 49



Quer ir além?

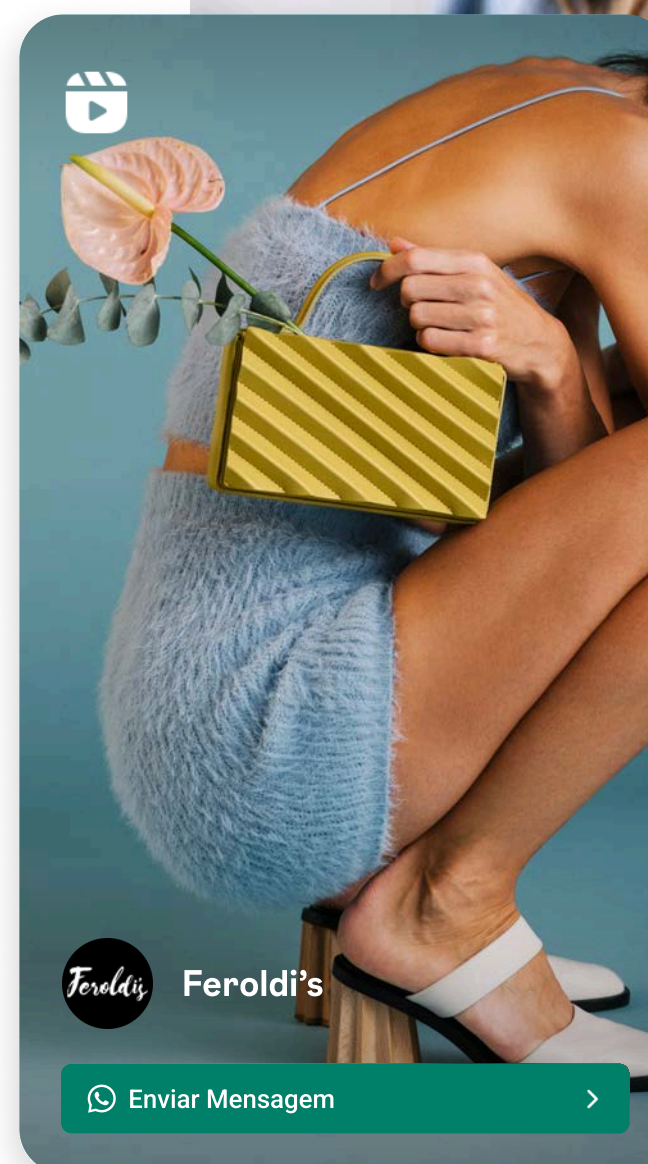
- Conheça os Parceiros de Negócios do WhatsApp
- Central de recursos do WhatsApp Business



Introdução

WhatsApp Business é muito mais negócio

Em um mundo cada vez mais conectado, as pessoas têm buscado cada vez mais integrar a forma como interagem entre si e também com as empresas com as quais fazem negócios. Hoje, elas querem poder conversar com uma empresa assim como conversam com amigos e familiares¹. Conveniência é a palavra de ordem e o WhatsApp Business está aqui para ajudar.



76%

dos brasileiros enviam mensagem para um negócio pelo menos uma vez por semana¹

3 em cada 4

pessoas preferem fazer uma compra com negócios que eles podem falar através de mensagens¹

Fonte: Business Messaging Usage Research by Kantar. (Meta commissioned online study of 9056 online adults in BR, MX, ID, TH, VN, UK, DE, ES, FR, IN, US, PH, MY, CA, AR, CO, TR, AND SG), April 2025.



Planeje o tempo
necessário para lançar
seu WhatsApp Business



Planejamento

Planeje o tempo para o seu WhatsApp Business

Organizar o canal e seguir as melhores práticas de anúncio leva menos tempo do que você imagina. Abaixo estão as indicações de tempo médio que você deve levar para cada uma das etapas.



Organize o cronograma para temporadas de vendas



Calendário de oportunidades

Janeiro Saldão	Fevereiro Carnaval	Março Semana do Consumidor	Abril Páscoa	Maio Dia das Mães	Junho Dia dos Namorados
Julho Férias escolares	Agosto Dia dos Pais	Setembro Dia do Cliente	Outubro Dia das Bruxas (Halloween)	Novembro Black Friday	Dezembro Cyber Monday Natal



Comece aqui



Baixe o aplicativo do WhatsApp Business

07



Crie sua conta no WhatsApp Business

08



Comece por aqui

Baixe o aplicativo do WhatsApp Business

O WhatsApp Business

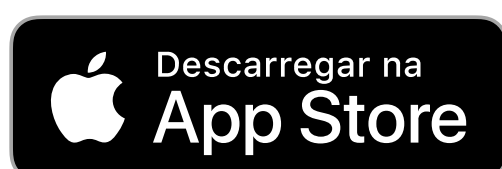
O WhatsApp Business é um app gratuito criado pensando nas empresas. O app permite a comunicação com os clientes, destaca produtos e serviços e responde às perguntas das pessoas ao longo da experiência de compra. O WhatsApp ajuda as pessoas a descobrirem, se comunicarem e fazerem transações com empresas. O WhatsApp Business pode ajudar uma empresa a criar uma presença, ser descoberta e se comunicar com os clientes.

Seja uma loja administrada por uma só pessoa, uma startup ou uma organização global, o WhatsApp para Empresas tem muito a oferecer. [Clique aqui](#) e conheça as diferenças entre o aplicativo do WhatsApp Business (para pequenas e médias empresas) e a Plataforma do WhatsApp Business (para empresas maiores).



Baixe o app

Você pode baixar o WhatsApp Business no [Google Play para Android](#) ou na [App Store para iOS](#).



Após instalar o app, siga as próximas etapas para criar sua conta no WhatsApp Business.



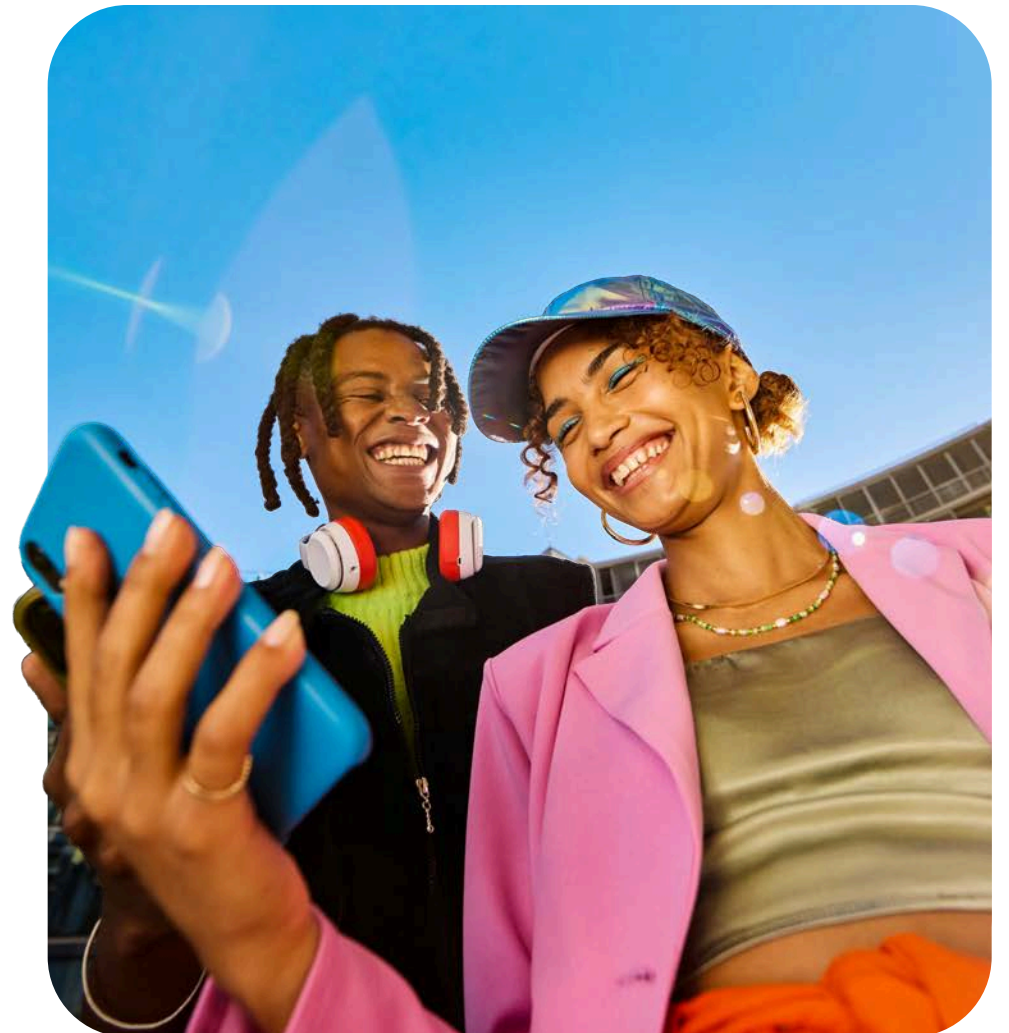
Comece por aqui

Crie sua conta no WhatsApp Business

Se você já tem uma conta no WhatsApp Messenger (de uso pessoal), é possível transferir os dados da sua conta facilmente para a nova conta do WhatsApp Business, incluindo seu histórico de conversas e suas mídias. Caso decida parar de usar o WhatsApp Business, você poderá transferir sua conta e seu histórico de conversas de volta para o WhatsApp Messenger.

Você pode usar o WhatsApp Business e o WhatsApp Messenger (sua conta pessoal) simultaneamente, desde que cada conta esteja vinculada a um número de telefone diferente. Não é possível ter um número de telefone vinculado aos dois aplicativos ao mesmo tempo.

Quando estiver pronto ou pronta para continuar, siga os seguintes passos:



WhatsApp Business

Uma forma simples, segura e confiável para as empresas se conectarem com seus clientes.

Para ajudar a melhorar a experiência da sua empresa e dos seus clientes, a Meta, empresa controladora do WhatsApp, recebe alguns dados, como seu perfil comercial e seu catálogo. [Saiba mais](#)

Toque em "Concordar e continuar" para aceitar os [Termos de Serviço do WhatsApp Business](#).

Concordar e continuar

1. Abra o app WhatsApp Business

Leia os [Termos de Serviço do WhatsApp Business](#) e, em algumas regiões, a [Política de Privacidade do App WhatsApp Business](#). Para aceitar, toque em **Concordar e continuar**.

2. Confirme o número de telefone que você usará para o seu perfil comercial. Caso tenha dúvidas de como fazer, [clique aqui](#).

Toque em **Avançar**.

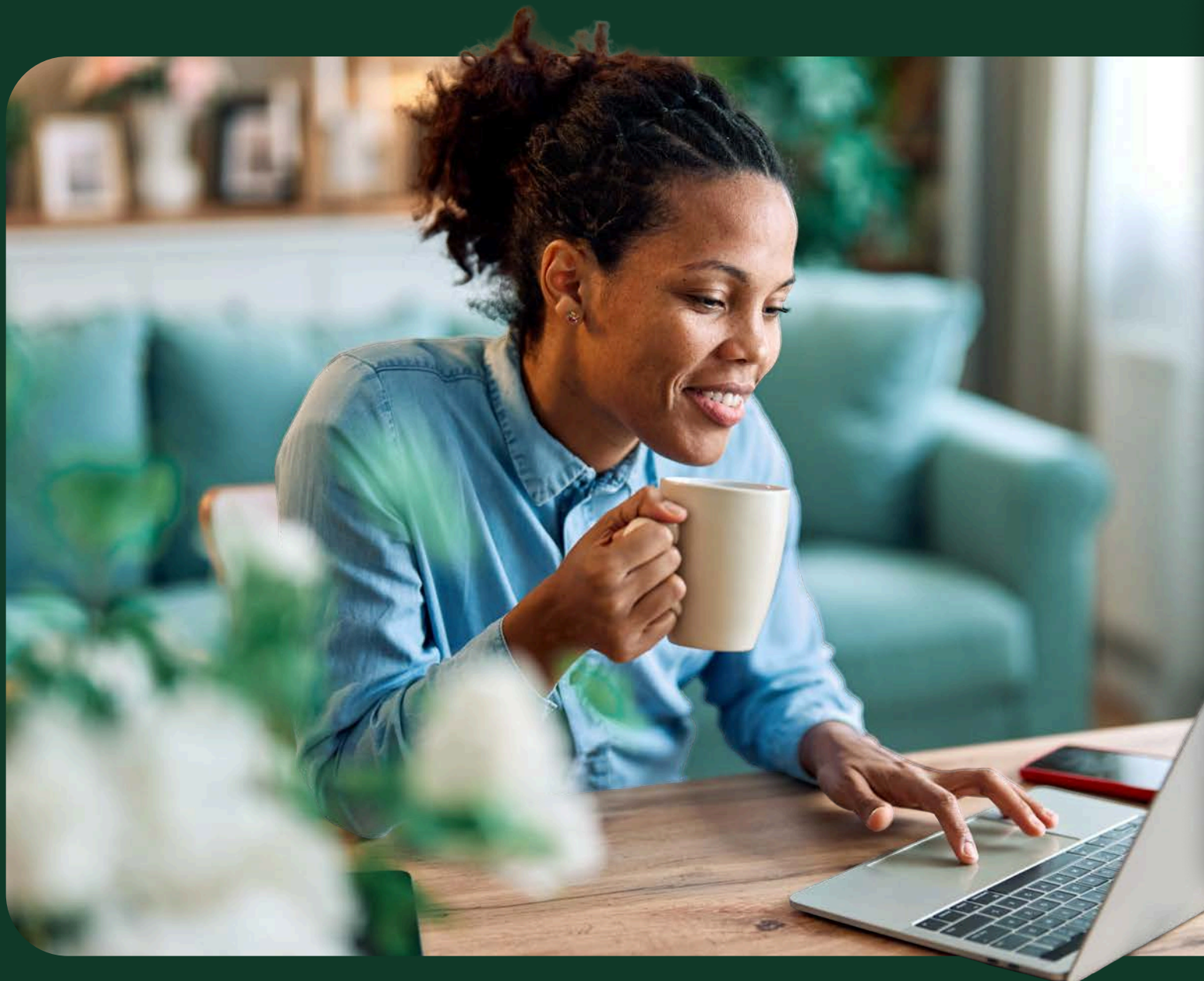
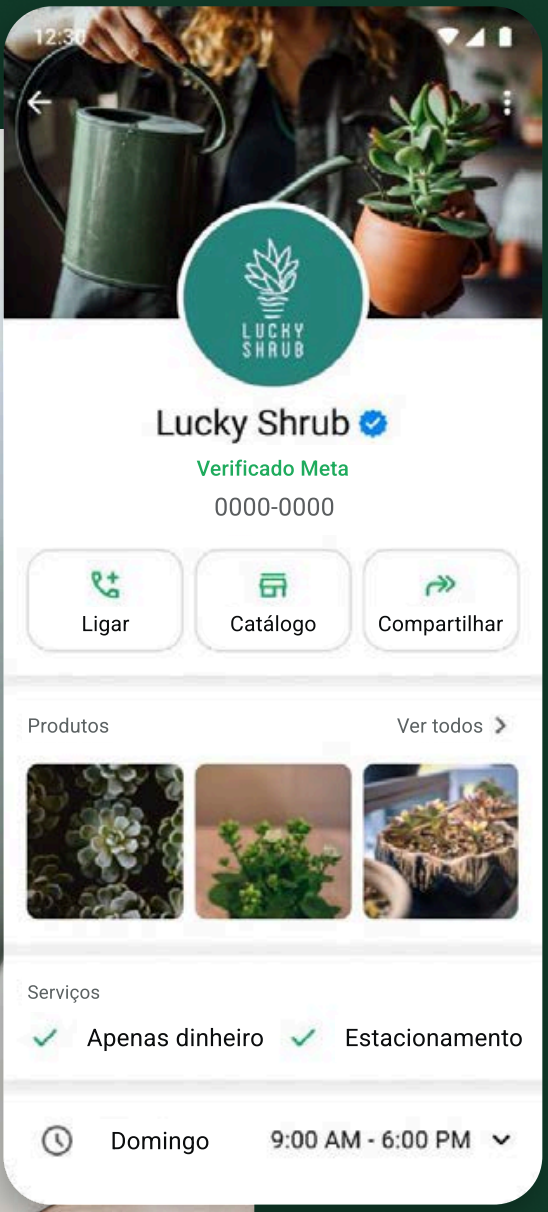
Confirme seu número de telefone

O WhatsApp precisa confirmar seu número de telefone. Essa ação está sujeita a cobranças da sua operadora.

Brasil

+ 55 Número de telefone

Avançar



1ª fase:

Configure

	Conecte o WhatsApp Business ao seu Facebook e Instagram	12
	Crie seu Catálogo	16
	Configure as Mensagens automáticas	19
	Adicione sua chave Pix	23
	Tenha um perfil Verificado	24
	Como usar as Etiquetas	26
	Como usar as Notas	29



1ª fase: configure

Configure um perfil comercial

Depois de criar uma conta, crie um perfil comercial. É nele que você pode inserir informações importantes, inclusive o **nome**, a **categoria**, o **horário de funcionamento** e as **informações de contato** da empresa. Com esses detalhes, é possível informar aos clientes que a sua empresa está no WhatsApp e começar a direcionar as comunicações para lá.



Informe o nome da sua empresa. Caso tenha alguma dúvida sobre a escolha do nome do seu perfil comercial, [clique aqui](#).

Toque em **Avançar**.

Selecione até três categorias comerciais. Você pode escolher as categorias sugeridas ou tocar em + Mais categorias para encontrar mais opções.

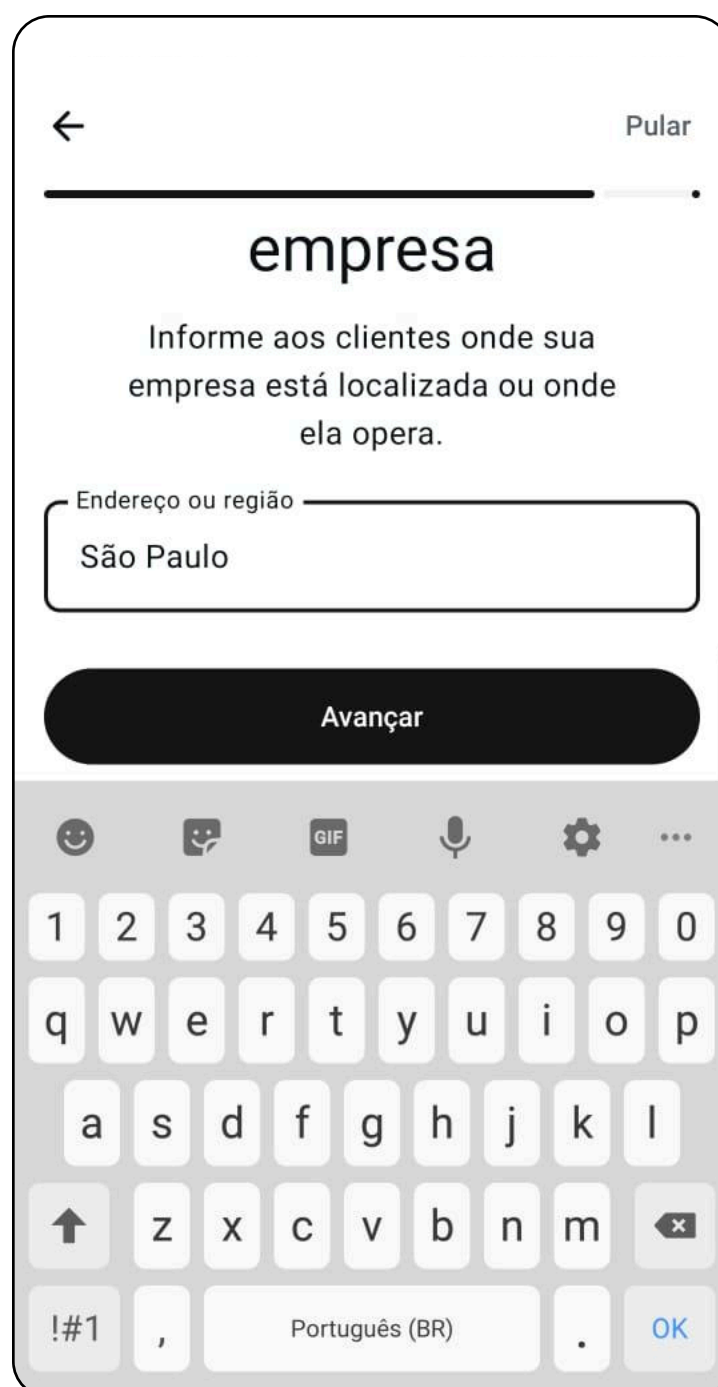
Toque em **Avançar**.

Observação: não é possível criar categorias personalizadas.

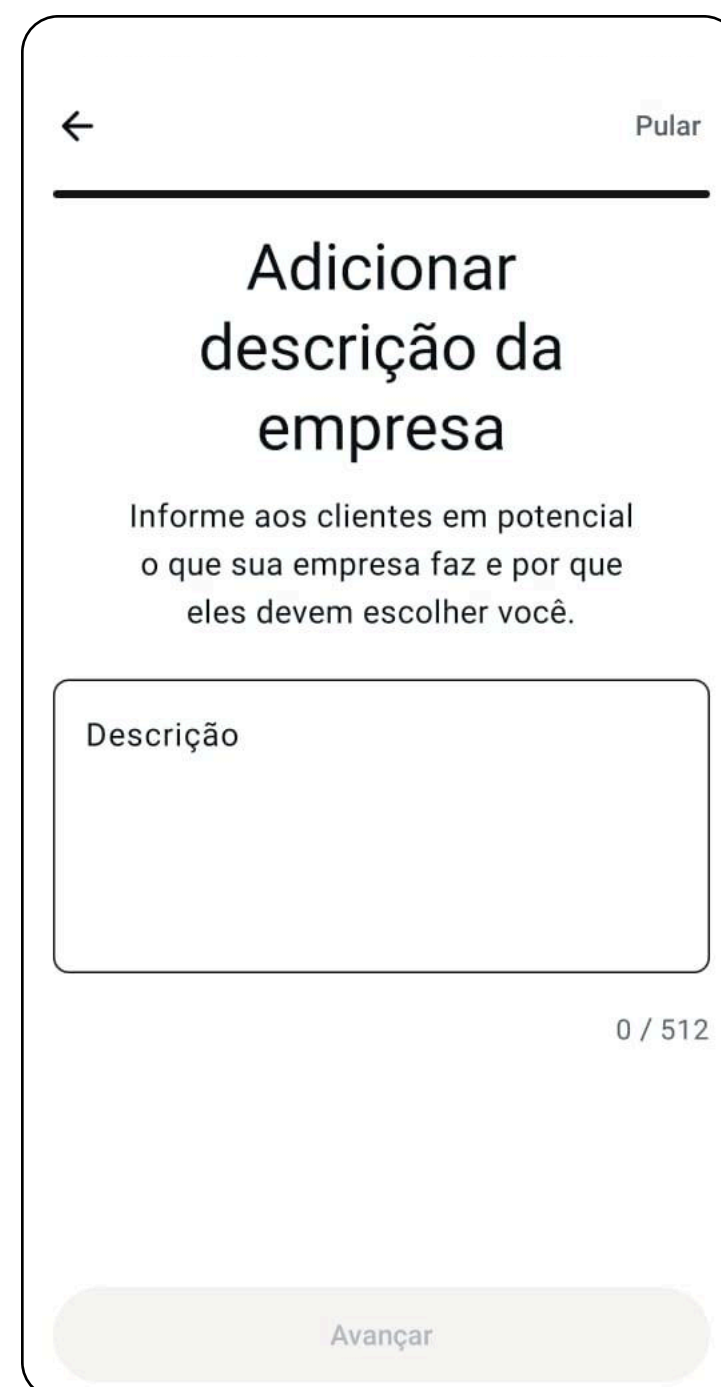
Adicione o horário de atendimento. Toque em **Avançar**.



Adicione uma foto do perfil. Caso queira deixar essa etapa para depois, toque em **Avançar** ou **Pular**.



Insira o endereço comercial e um link para o site da empresa para ajudar os clientes a encontrá-la. Se você não tiver um endereço físico, adicione apenas a cidade onde você atua. Caso queira deixar essa etapa para depois, toque em **Avançar** ou **Pular**.



Insira uma descrição para contar mais sobre a empresa a clientes em potencial. Caso queira deixar essa etapa para depois, toque em **Avançar** ou **Pular**.

Quando terminar, toque em **OK**.

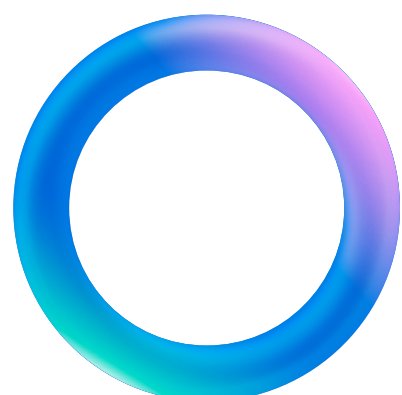
Crie a descrição da sua empresa com a ajuda do Meta AI

Para usar o Meta AI para ajudar a aprimorar a descrição da empresa:

1. Insira um rascunho da descrição.
2. Toque em  **Aprimorar com o Meta AI**.

O Meta AI gerará uma lista de possíveis descrições para a empresa.

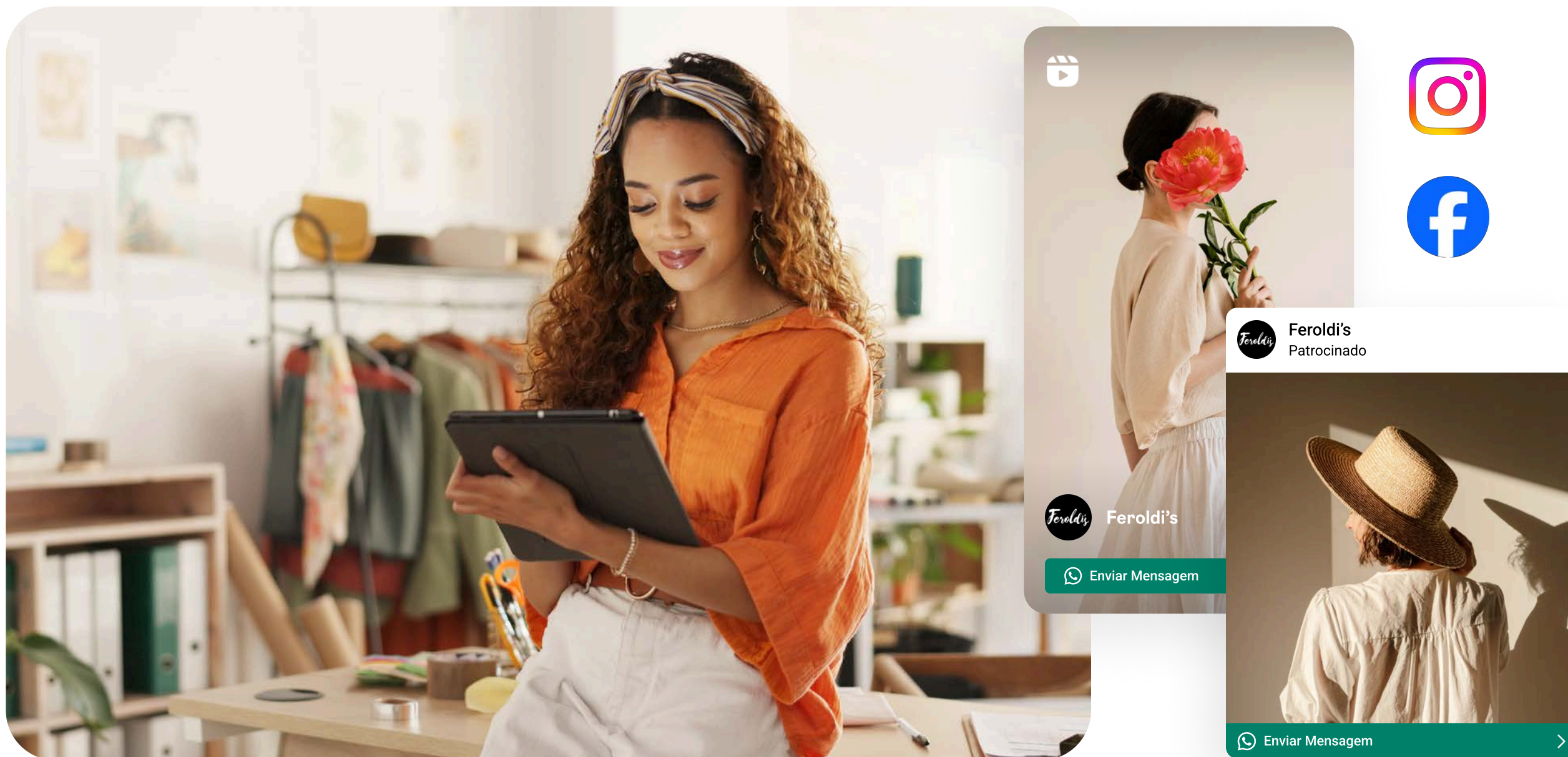
Selecione a descrição que você mais gostar e toque em **Avançar**. Para conferir outras opções, toque em  **Gerar novas descrições**. Se desejar, você pode editar a descrição gerada pelo Meta AI.





1ª fase: configure

Conecte o WhatsApp Business ao Facebook e Instagram



Por que conectar?

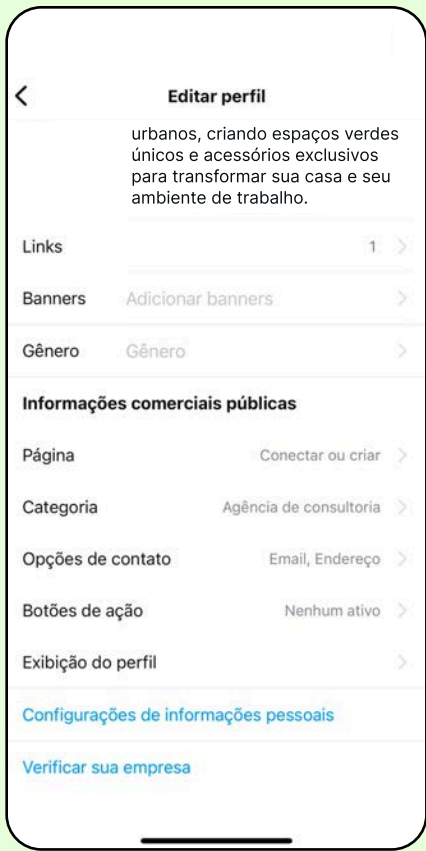
Vincular uma conta do WhatsApp Business a uma Página do Facebook ou Perfil do Instagram permite que você **use publicações e anúncios no Facebook e Instagram para levar os clientes para conversas no seu WhatsApp Business**. Isso também permite que você sincronize suas informações comerciais em todas as contas, fazendo sua presença digital ficar muito mais consistente e profissional.

1

Primeiro vincule as contas

Antes de ativar a sincronização pelo WhatsApp Business, vincule sua conta do WhatsApp Business à sua Página do Facebook em apenas algumas etapas:

Vincular via Instagram



1. Entre no **Instagram**.
2. Toque no ícone de **perfil** no menu inferior.
3. Toque em **Editar**.

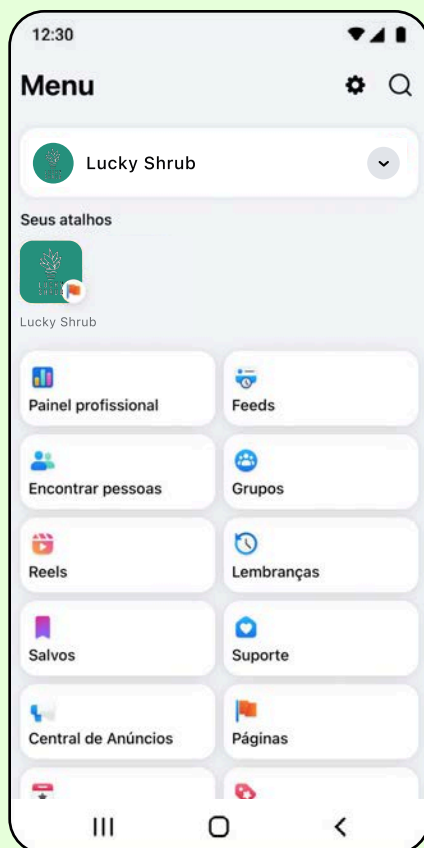


- Insira seu telefone do WhatsApp
1. Toque em **Opções de contato**.
 2. Selecione a opção **Número de WhatsApp Business**.
 3. Digite seu número de telefone do WhatsApp Business e toque em **Enviar código**.



- Insira o código de confirmação
1. Digite o código enviado para a sua conta do WhatsApp Business.
 2. Você receberá uma confirmação de que a conta foi conectada.
 3. Toque em **Concluir**.

Vincular via Facebook



1. Entre no **Facebook**.
2. Toque no ícone do menu indicado pelas **três linhas** ou na sua **foto do perfil**.
3. Toque na seta do menu suspenso, depois **selecione a Página** para a qual você quer mudar.
4. Toque no ícone de **menu**.



Insira seu telefone do WhatsApp

1. Toque em **Contas vinculadas** e em **WhatsApp**.
2. Selecione o código do país.
3. Digite seu número de telefone do WhatsApp Business e toque em **Enviar código para o WhatsApp**.



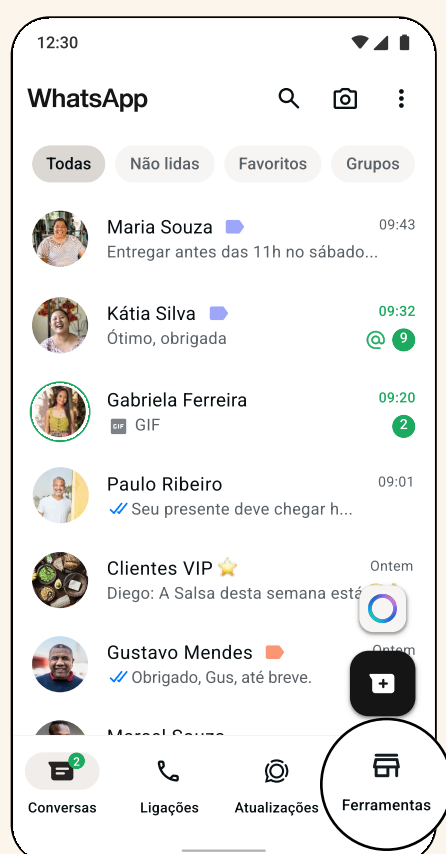
Insira o código de confirmação

1. Digite o código enviado para a sua conta do WhatsApp Business.
2. Você receberá uma confirmação de que a conta foi conectada.
3. Toque em **Concluir**.

2

Depois sincronize o WhatsApp Business e o Facebook ou o Instagram

Depois de vincular sua conta do WhatsApp Business à sua Página do Facebook ou perfil do Instagram, você pode sincronizá-las. Isso ajuda a garantir que as informações comerciais estejam sempre atualizadas e sejam consistentes para os clientes.



Etapa 1

- Abra o **WhatsApp Business**.
- Toque no ícone no canto inferior direito, onde estão as **Ferramentas para Empresas**.



Etapa 2

- Toque em **Facebook e Instagram**.



Etapa 3

- Toque na **conta** que você gostaria de sincronizar: Facebook ou Instagram
- Clique no + e siga as etapas de login em cada uma das plataformas (Instagram ou Facebook)



1ª fase: configure

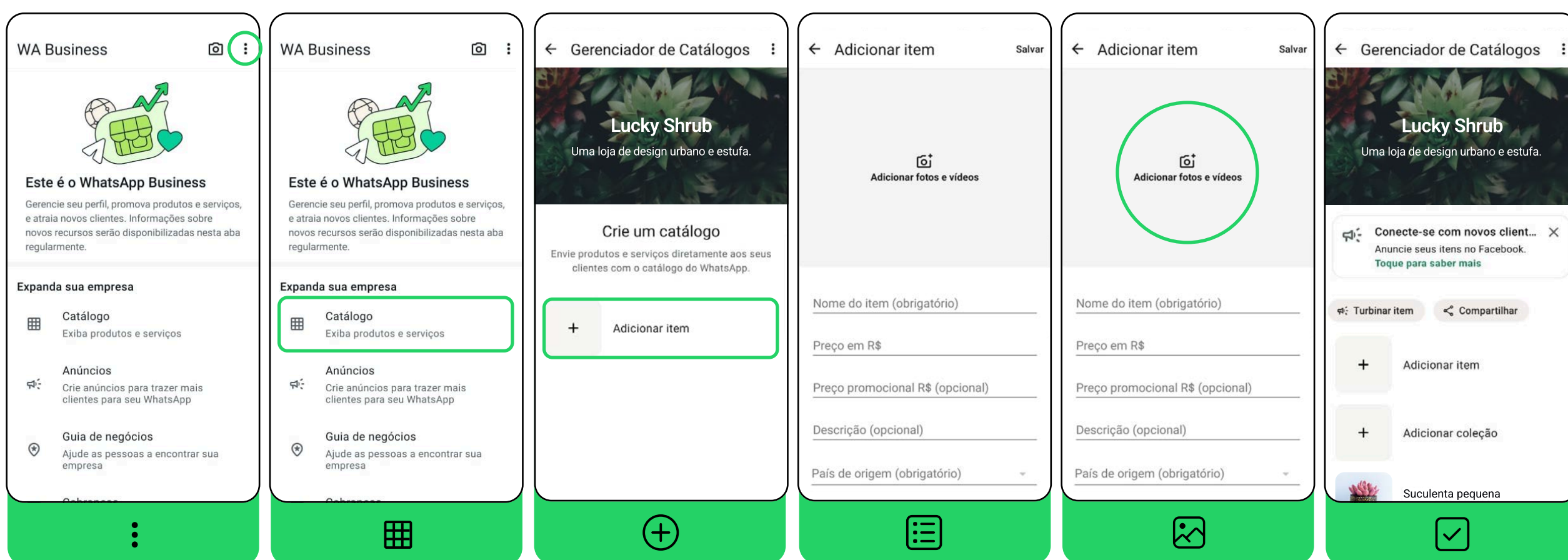
Crie seu catálogo

Como o catálogo funciona?

Assim como um catálogo físico, no WhatsApp Business ele funciona como **vitruine para mostrar seus produtos ou serviços**. Você adiciona os itens e pode compartilhá-los com os clientes de forma fácil e eficiente através das mensagens. Nele, você pode incluir **foto** ou **vídeo**, **descrição**, **preço** e até colocar itens em **valor promocional**. Um catálogo ajuda os clientes na pesquisa de produtos ou serviços e organiza tudo em um único espaço. Além disso, ele permite que cada cliente tenha uma experiência personalizada e compartilhe o que é pessoalmente importante. As pessoas podem visualizar o catálogo do seu perfil comercial ou diretamente do bate-papo.

Para começar seu catálogo

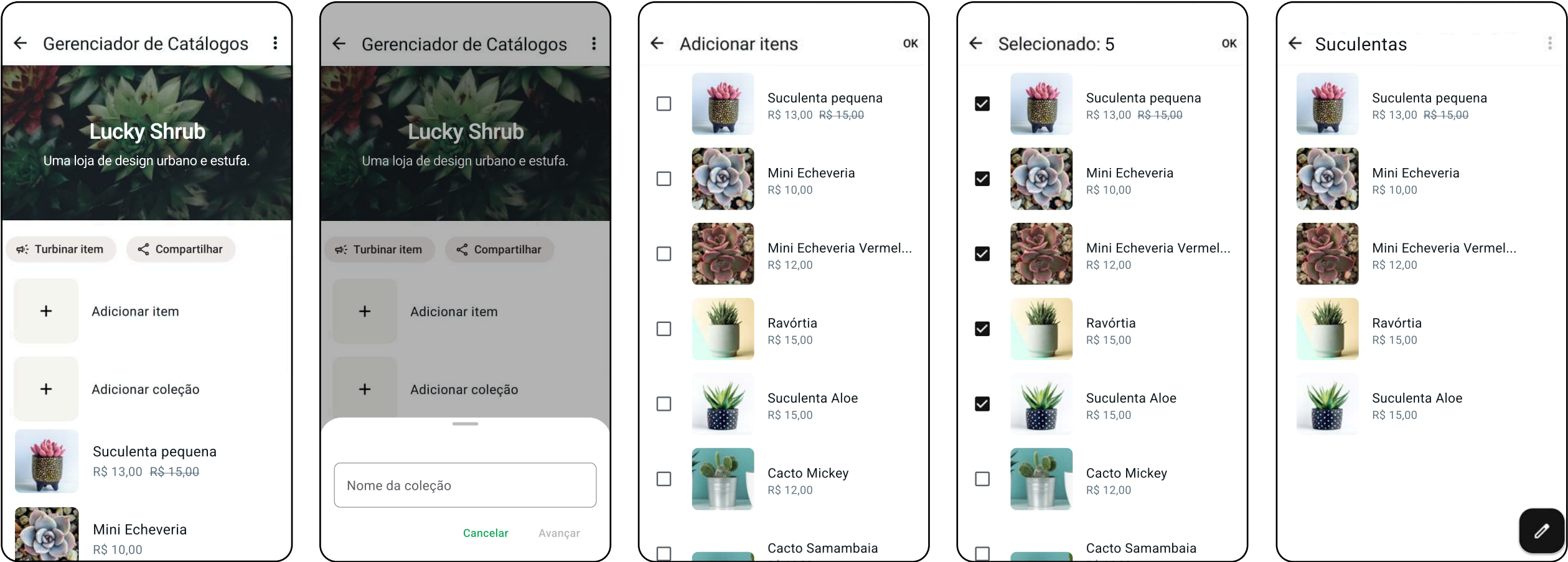
Adicione novos itens a um catálogo ou atualize-os em apenas algumas etapas:



1. Toque nos três pontos no canto superior direito.
2. Toque em **Configurações**, depois em **Ferramentas comerciais** e em **catálogo**.
3. Toque em **+ Adicionar item** ou selecione um item existente para editar.
4. Adicione informações sobre cada produto ou serviço, como nome, preço, descrição e link do site.
5. Adicione imagens. Escolha uma imagem da galeria do telefone ou tire uma foto com sua câmera.
6. Toque em **Salvar**.

Coleção de produtos

Agrupe itens relevantes a uma coleção, facilite a procura, criando coleções por categorias e interesses em comum.

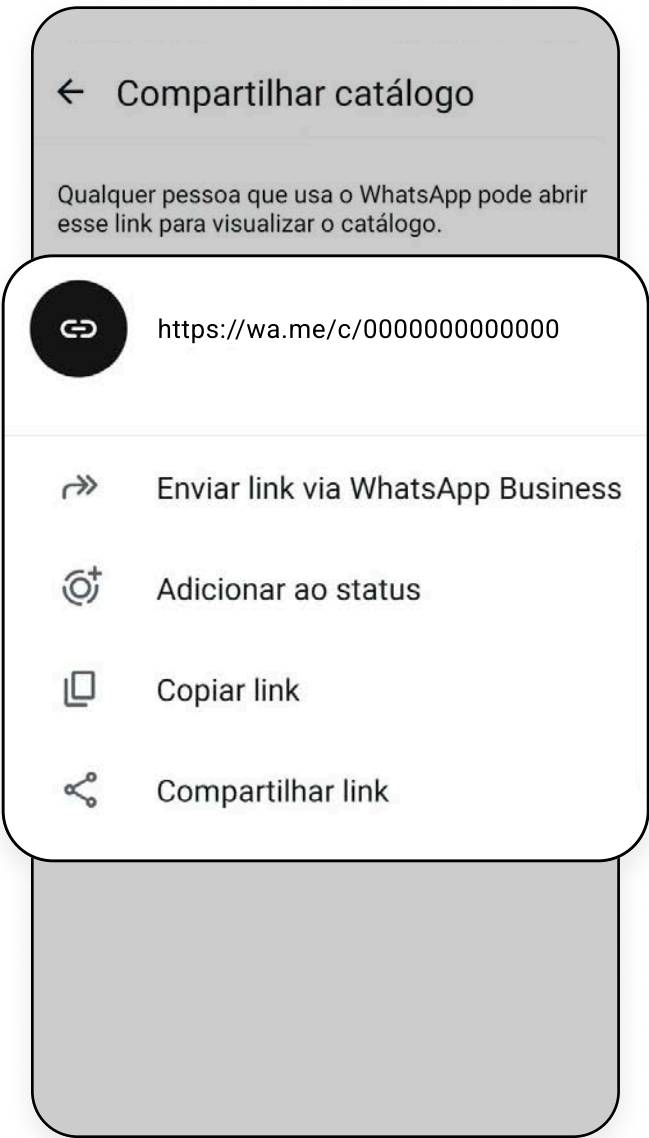


1. Em **Gerenciador de Catálogos**, toque em **+ Adicionar coleção**.
2. Dê um nome à nova coleção e toque em **Avançar**.
3. Selecione os itens que deseja adicionar à coleção e aperte **OK**.

Compartilhe o catálogo para impulsionar as vendas

Compartilhe todo o catálogo ou itens individuais com os clientes no Facebook, Instagram, WhatsApp ou outro lugar. Para fazer isso, copie o link curto para o catálogo ou item e compartilhe-o como quiser.

1. Toque nos três pontos no canto superior direito.
2. Acesse **Ferramentas de negócios**.
3. Toque em **catálogo**.
4. Toque em **Compartilhar link**.
5. Escolha como deseja compartilhar o link curto.



Siga algumas dicas para ter um ótimo catálogo

Estes são alguns jeitos importantes de você manter seu catálogo funcional e relevante para os seus clientes, ao mesmo tempo que economiza tempo no compartilhamento dos seus produtos e serviços.



Mantenha o catálogo sempre atualizado

As pessoas que virem os itens de um catálogo terão uma melhor experiência se esses itens estiverem disponíveis no estoque e tiverem informações e preços precisos.



Use o recurso de promocionar itens

Ajuste alguns itens com valores promocionais conforme a sua estratégia de vendas. Estes itens promocionados podem chamar a atenção dos clientes e provocar inclusive a compra de mais produtos ou serviços.



Use títulos e descrições precisas

Os títulos e descrições de itens são exibidos para os clientes e causam uma boa impressão, tal qual uma vitrine. Inclua informações importantes, evite usar muitas palavras-chave e faça uma revisão ortográfica e gramatical.



Use imagens de alta qualidade

Para exibir os itens, use imagens em alta resolução com, pelo menos, 500 x 500 pixels e mostre os itens com precisão.



Tenha um catálogo completo

Adicione pelo menos 5 dos seus principais produtos e serviços. Você pode adicionar até 500 itens ao seu catálogo.



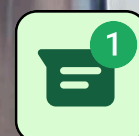
1ª fase: configure

Configure as mensagens automáticas



Olá! Pode me ajudar com uma dúvida?

Olá, agradecemos a mensagem! Nos próximos minutos nossa equipe vai te responder. Até lá, conte como podemos ajudar.



Economize tempo e atenda ainda melhor seus clientes

O WhatsApp Business pode ajudar você a otimizar a comunicação com os clientes. Por exemplo, ele conta com recursos de mensagens que podem automatizar a comunicação para torná-la mais eficiente. Esses recursos permitem que você responda a qualquer momento, seja com uma **mensagem de ausência** informando quando você estará disponível, uma **saudação automática** ou uma **resposta rápida** a uma pergunta comum.



Mensagem de ausência

As mensagens de ausência informam aos clientes quando você está ocupado e quando eles podem esperar receber uma resposta. Você pode selecionar quem recebe essas mensagens e quando.

Mensagem de ausência

Na aba **Ferramentas**, toque em **Mensagem de ausência**.

Ative a opção **Enviar mensagem de ausência**. Você pode desativar esse recurso a qualquer momento.

Em **Mensagem de ausência**, toque na mensagem para editá-la e, em seguida, toque em **OK**.

Toque em **Horário** para programar sua mensagem de ausência. Escolha uma das seguintes opções:

- **Enviar sempre**, para enviar a mensagem sempre.
- **Horário programado**, para enviar a mensagem somente durante o horário determinado.
- **Fora do horário de atendimento**, para enviar a mensagem somente fora do seu horário de atendimento.

Observação: essa opção só estará disponível se você tiver definido o horário de atendimento no seu perfil comercial.

Toque em **Clientes** para definir para quem a mensagem de ausência será enviada. Escolha uma das seguintes opções:

- **Todos**, para enviar a mensagem para todas as pessoas que enviarem mensagens para você enquanto esse recurso estiver ativado.
- **Todos, exceto meus contatos**, para enviar a mensagem a clientes que não estão salvos nos seus contatos.
- **Todos, exceto...**, para enviar a mensagem de saudação a todas as pessoas, exceto os clientes que você selecionar.
- **Somente...**, para enviar a mensagem apenas para os contatos selecionados.

Toque em **Salvar**.

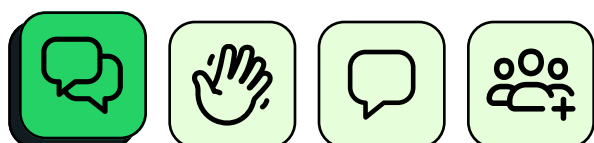
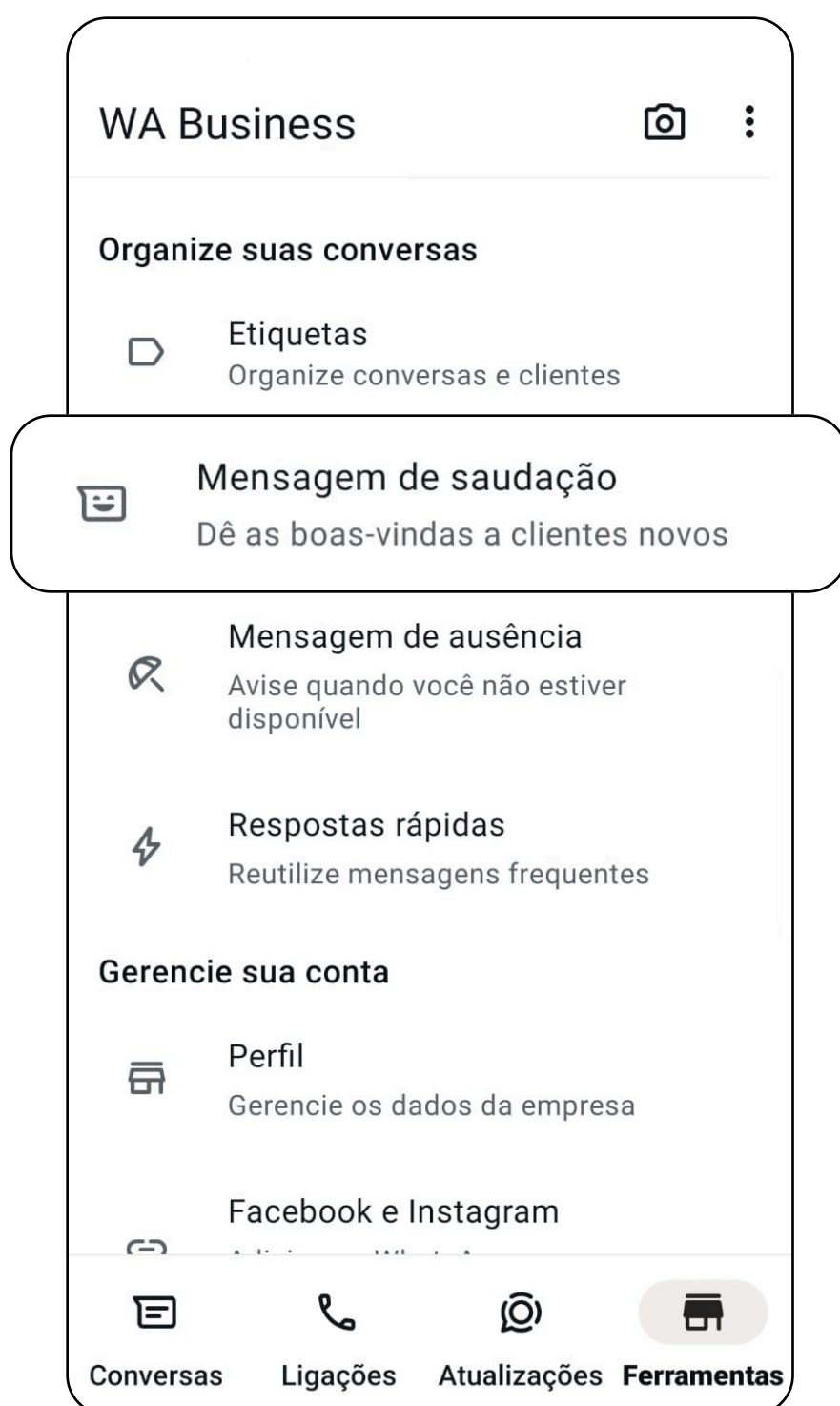


Agradecemos sua mensagem. Não estamos disponíveis no momento, mas responderemos assim que possível.



Saudação automática

A mensagem de saudação é uma mensagem personalizável enviada automaticamente para clientes na primeira interação com sua empresa, desta forma, nenhum cliente precisa ficar esperando o seu retorno para ter um primeiro contato com a sua empresa. Configure mensagens como "Olá! Como posso ajudar você?" para iniciar uma conversa e receber bem seus clientes.



Oi!!

Agradecemos seu contato.
Como podemos ajudar?

Na aba **Ferramentas**, toque em **Mensagem de saudação**.

Ative a opção **Enviar** mensagem de saudação.

Toque em **Mensagem de saudação** para editar a mensagem e, em seguida, toque em **OK**.

Todos: para enviar a mensagem de saudação a todas as pessoas que enviarem mensagens para a empresa.

- **Todos:** para enviar a mensagem de saudação a todas as pessoas que enviarem mensagens para a empresa.
- **Todos, exceto meus contatos:** para enviar a mensagem de saudação a clientes que não estão salvos nos seus contatos.
- **Todos, exceto...:** para enviar a mensagem de saudação a todas as pessoas, exceto os clientes que você selecionar.
- **Somente...:** para enviar a mensagem de saudação somente a clientes que você selecionar.

Toque em **Salvar**.



Resposta rápida

Com as respostas rápidas, não é preciso reescrever as mesmas mensagens todas as vezes, trazendo muito mais eficiência para o seu atendimento. Com esta funcionalidade, é possível criar atalhos para até 50 mensagens de texto e de mídia, como imagens e vídeos, que você envia com frequência para seus clientes.

Vocês abrem nos finais de semana?

Que horas vocês abrem?

Vocês estão abertos hoje?



Na aba **Ferramentas**, toque em **Respostas rápidas**.

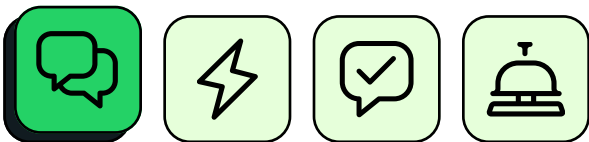
Toque no ícone **Adicionar (+)**.

Toque em **Mensagem** para criar a mensagem desejada.

Observação: não é possível usar arquivos de mídia em respostas rápidas no WhatsApp Web ou WhatsApp para computador.

Toque em **Atalho** para definir um atalho para a resposta rápida.

Toque em **Salvar**.





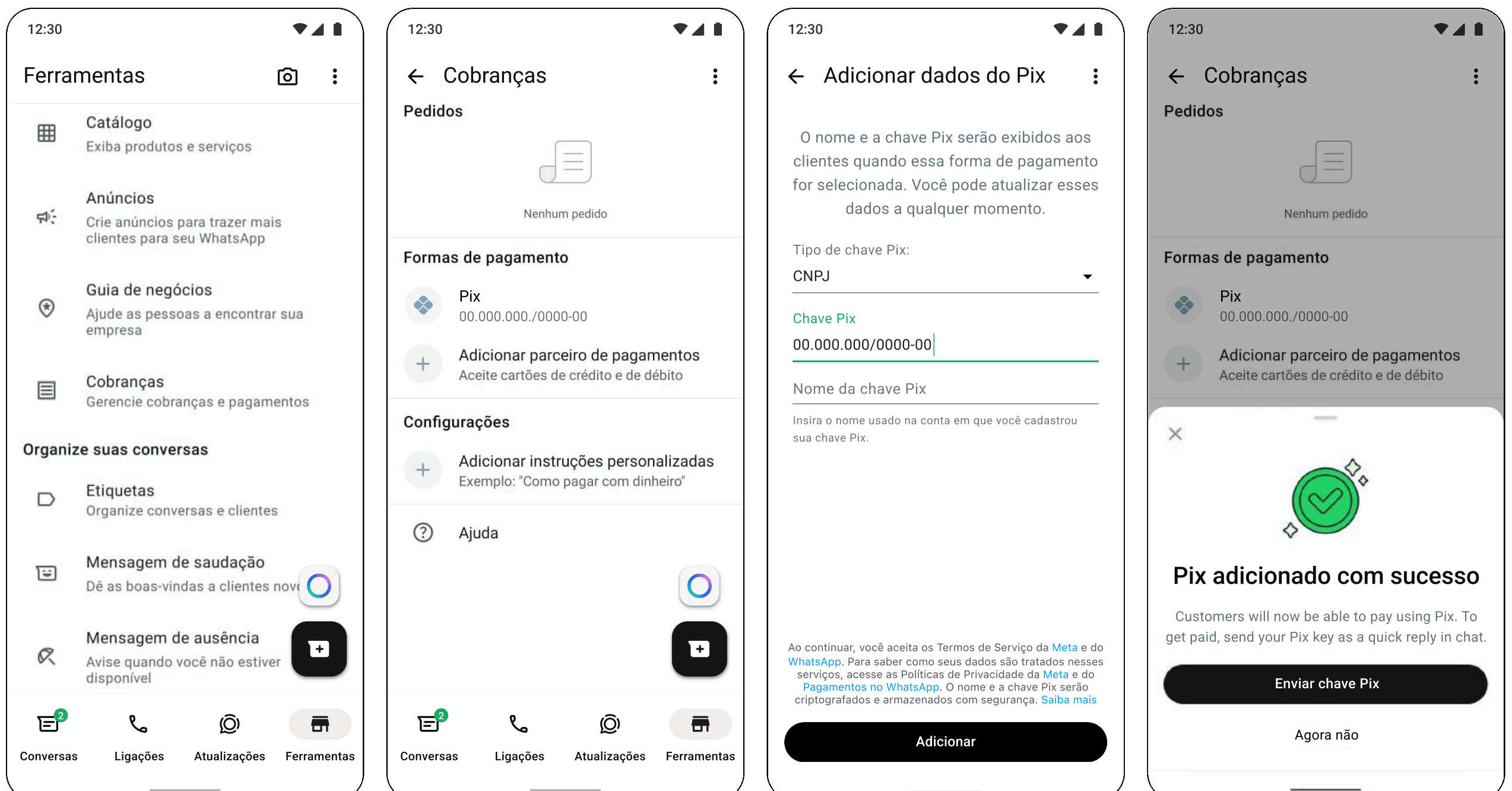
1ª fase: configure Adicione sua chave Pix

Adicione sua chave Pix para compartilhar esta informação com facilidade através de uma mensagem rápida.



Configure pagamentos via **Pix**:

1. Na aba **Ferramentas**, abra **Cobranças**.
2. Toque em **Aceitar Pix** na seção de métodos de pagamento.
3. Adicione sua **chave Pix**, incluindo o tipo, a chave e o nome.
 - Observação: os clientes verão sua chave Pix e o nome ao pagar com Pix. Você pode atualizar essas informações a qualquer momento.
4. Após adicionar o Pix com sucesso, faça um teste enviando-o para alguém.





1ª fase: configure

Tenha um Perfil Verificado

Transmita confiança com um Perfil Verificado



Garanta autenticidade

Para obter um Perfil Verificado, é necessário que a empresa comprove sua conta com um documento oficial. Esse processo ajuda a garantir que é uma conta genuína e não está utilizando um documento falso.



Aproveite o selo de verificação

O selo de verificação é um forte indicativo de autenticidade e pode aumentar a credibilidade da sua conta. Use-o para construir confiança com seu público e diferenciar sua conta das demais.



Tenha informações sobre mudanças nas políticas

Acompanhe qualquer alteração no processo de verificação ou nas políticas relacionadas ao Perfil Verificado. Isso ajudará você a manter a conformidade e aproveitar ao máximo o serviço.



Monitore possíveis tentativas de fraude

Esteja atento a possíveis tentativas de outras pessoas ou marcas tentando se passar por um Perfil Verificado. Se encontrar contas ou sites suspeitos que aleguem oferecer serviços da empresa que tem o perfil Verificado, é possível denunciar imediatamente. A Meta possui políticas rigorosas contra este tipo de ação e adota medidas proativas para detectar e remover essas ameaças.



Utilize os recursos avançados

A verificação oferece benefícios adicionais, como proteção proativa da conta, acesso ao suporte e maior visibilidade. Aproveite esses recursos para reforçar a segurança da sua conta e ampliar seu alcance.



Interaja com a comunidade

Participe de discussões e envie avaliações sobre os recursos do Verificado. Isso pode ajudar a aprimorar o serviço e garantir que ele atenda às necessidades dos usuários.

Comece o pedido do Perfil Verificado



Comece a sua solicitação

Quem tiver interesse em se cadastrar no Meta Verified precisará se inscrever e cumprir alguns requisitos de qualificação ([requisitos do Facebook e do Instagram](#); [requisitos do WhatsApp](#)).

Recomendamos que você tenha suas informações de contato comercial em mãos quando começar.

Verifique os dados da empresa

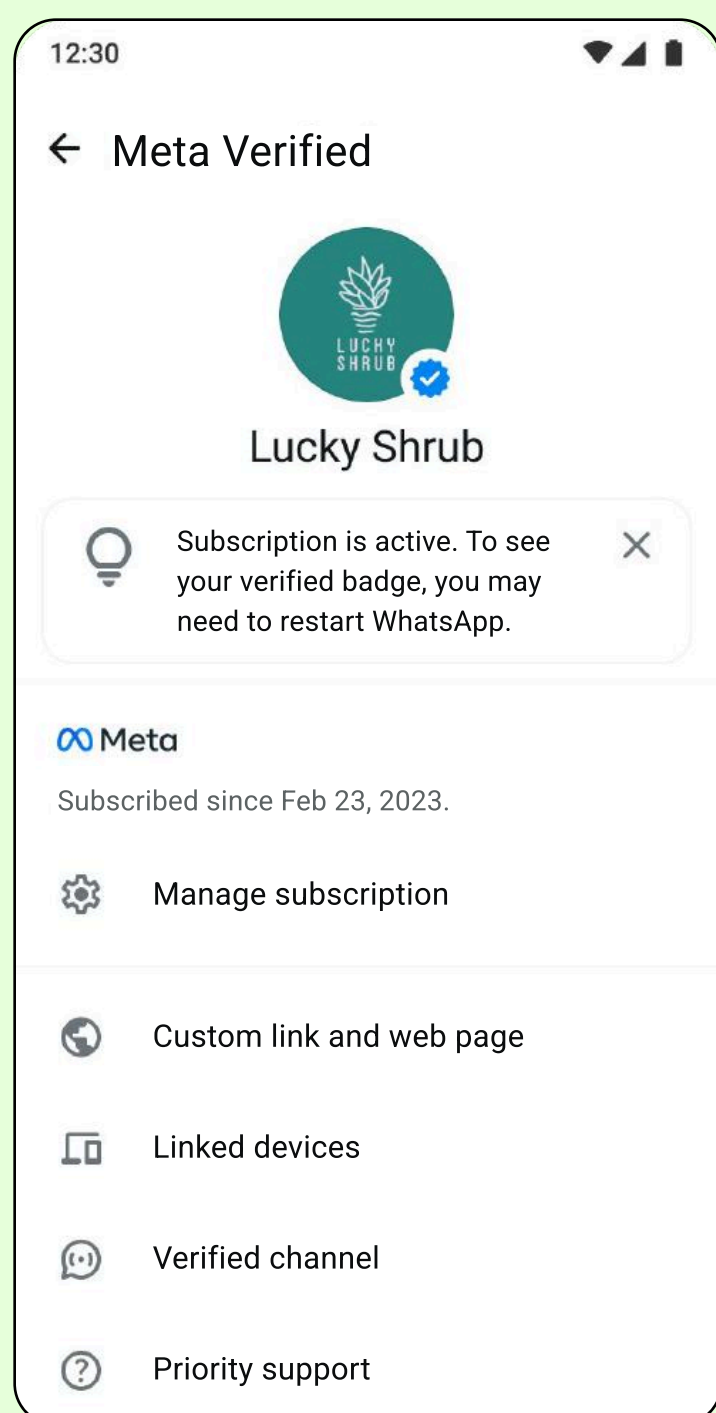
Certifique-se de atualizar as seguintes informações antes de assinar, pois alterações após a assinatura podem resultar no cancelamento da sua assinatura:

- Informações do perfil comercial
- Foto do perfil
- Contas vinculadas no Facebook ou Instagram

Passe pela análise

Nós revisaremos sua solicitação e enviaremos uma atualização sobre o status em até 3 dias úteis.

[Clique e saiba mais](#) sobre os planos de assinatura do Meta Verified.





1ª fase: configure

Como usar as etiquetas

Organize as conversas



Organize contatos e mensagens

Use etiquetas para categorizar e organizar seus contatos e mensagens. Isso facilita que você encontre rapidamente conversas ou mensagens específicas que tenham etiquetas como "Clientes de Alto Valor" ou mensagens marcadas como "Pagas".



Use etiquetas pré-definidas e personalizadas

O WhatsApp Business tem etiquetas pré-definidas, mas você também pode criar etiquetas personalizadas, adaptadas às necessidades do seu negócio. Essa flexibilidade permite que você ajuste o sistema de etiquetas aos seus fluxos de trabalho específicos.



Pesquise usando etiquetas

Utilize a função de busca para filtrar conversas e mensagens por etiquetas. Isso ajuda a localizar rapidamente interações específicas ou segmentos de clientes.



Aproveite as cores das etiquetas

Atribua cores diferentes às etiquetas para diferenciar visualmente as categorias. Isso facilita a identificação e gestão dos diversos tipos de interações.

Como usar as etiquetas

Revise e atualize as etiquetas regularmente

Periodicamente, avalie suas etiquetas para garantir que continuem relevantes e úteis. Atualize ou exclua as etiquetas que não forem mais necessárias para manter seu sistema organizado.

Integre com os fluxos de trabalho do negócio

Incorpore as etiquetas aos seus processos comerciais, como para acompanhar novos clientes em potencial, acompanhamento ou consultas de clientes. Isso pode aumentar a eficiência e garantir que interações importantes não sejam esquecidas.

Compartilhe as ações dos seus clientes

As etiquetas são uma forma importante de comunicar a atividade dos seus possíveis clientes para a Meta, o que pode ajudar a gerar melhores resultados. Ao compartilhar este tipo de ação com a Meta e continuar usando as etiquetas, você dá sinais que contribuem para que seu negócio alcance resultados mais expressivos.

Use a reorganização de etiquetas

Aproveite o recurso de reorganização de etiquetas para priorizar as que você usa com mais frequência, facilitando o acesso rápido. Isso pode melhorar a eficiência do seu fluxo de trabalho, reduzindo o tempo gasto na busca por etiquetas específicas.

- 
-  Novo cliente
 -  Novo pedido
 -  Pagamento pendente
 -  Pago
 -  Pedido concluído
 -  Importante
 -  Acompanhamento
 -  Lead

Como usar as etiquetas



Configure as etiquetas

Passo 1: Como criar uma etiqueta

1. Toque em **Conversas** > **Etiquetar conversa**
2. Digite o nome da etiqueta > toque no ícone de ✓ (check) > toque em **Salvar**

Passo 2: Como aplicar etiquetas a uma conversa

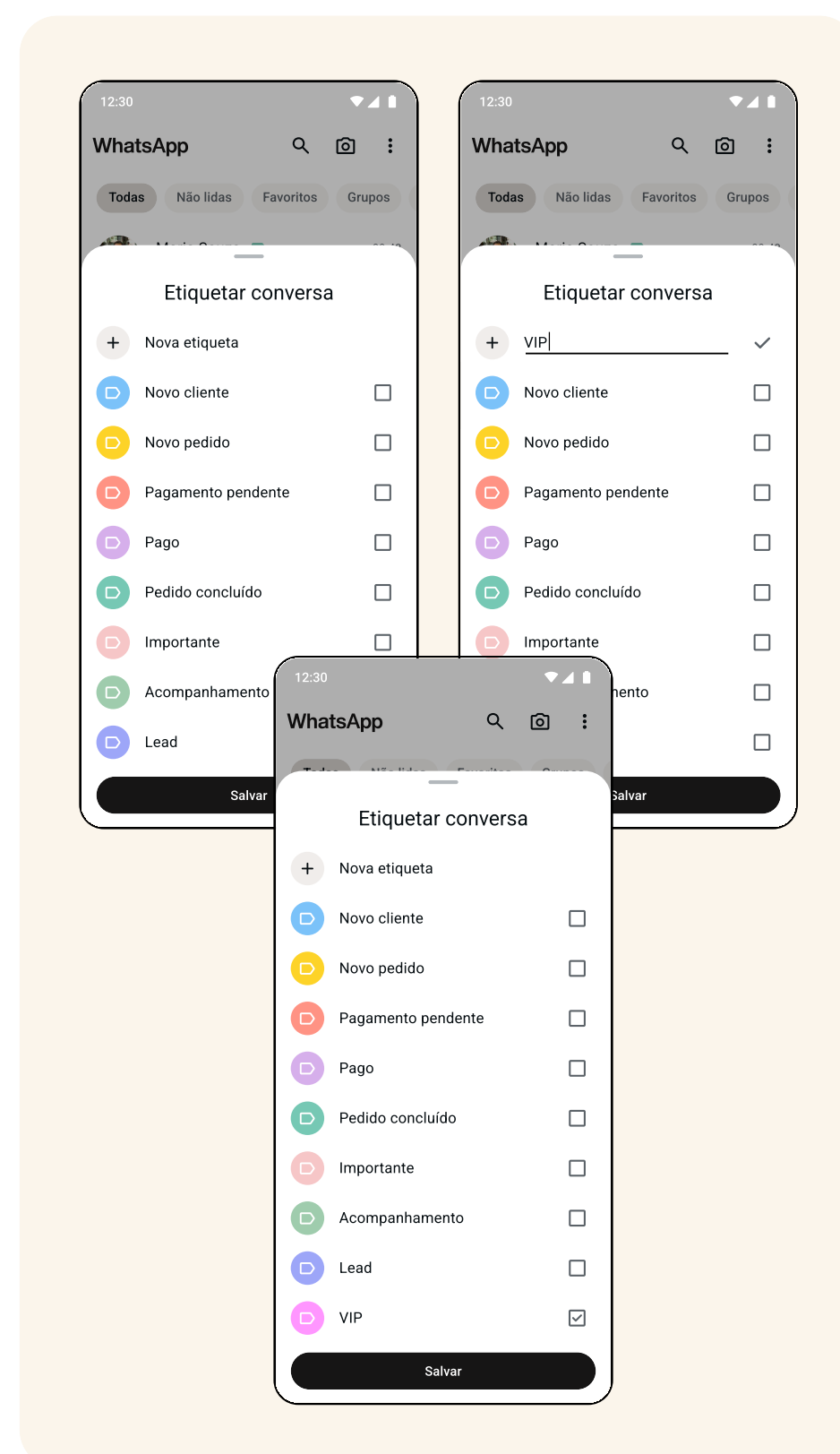
1. Toque e segure a conversa > toque no ícone
2. Selecione as etiquetas desejadas > toque em **Salvar**



Gerencie as etiquetas

Toque em **Conversas** > **Mais opções** > **Etiquetas**. Toque na etiqueta que deseja gerenciar. Você pode fazer as seguintes alterações:

1. **Editar uma etiqueta:** toque na etiqueta > mais opções > Editar etiqueta.
 2. **Alterar a cor de uma etiqueta:** toque na etiqueta > mais opções > Escolher cor.
 3. **Excluir uma etiqueta:** toque na etiqueta > mais opções > Excluir etiqueta > Sim.
 4. **Criar nova transmissão:** toque na etiqueta > mais opções > Enviar mensagem aos clientes. Toque no ícone de ✓ para rascunhar e enviar sua mensagem.
- **Observação:** Mensagens de transmissão criadas usando etiquetas não podem ser enviadas para grupos. Apenas clientes individuais receberão a mensagem criada com etiquetas.





1ª fase: configure

Como usar as notas

Registre informações importantes dos clientes

No WhatsApp, as empresas podem usar notas para gravar **informações importantes sobre um cliente** de forma privada. Essas informações são **exibidas somente para você**. É possível ler as notas sobre um cliente em todos os seus dispositivos conectados.

Nome e identificação do cliente

Certifique-se de que você consiga identificar o cliente com facilidade.

Resumo do problema

Deixe anotada qual foi a dúvida ou problema do cliente.

Contexto

Anote detalhes relevantes de interações ou conversas anteriores, como informações do pedido, dados da conta ou solicitações de suporte anteriores.

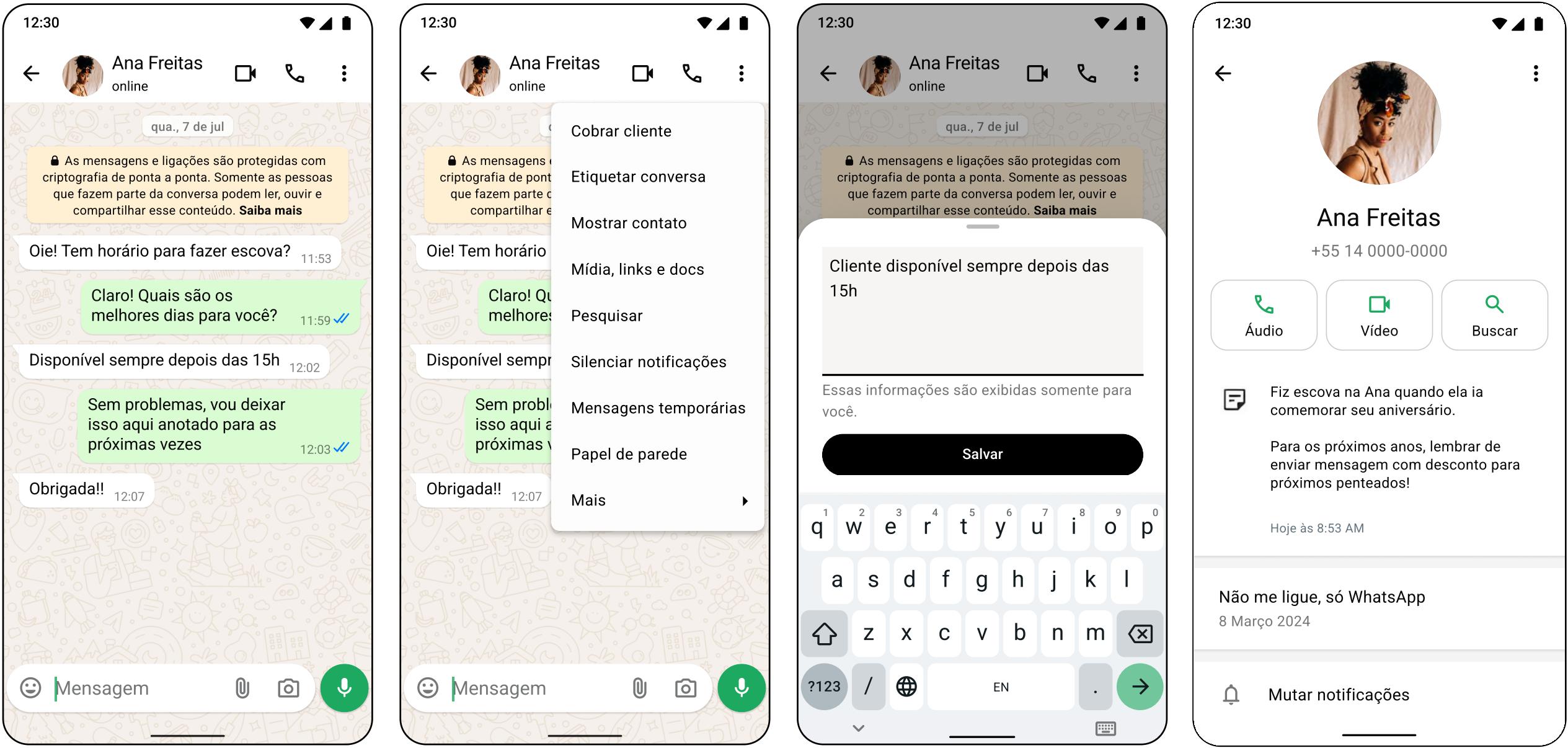
Ações realizadas

Registre os passos que você deu para resolver o problema e o resultado obtido.

Próximos passos

Documente quaisquer ações ou acompanhamento necessário para resolver o problema ou oferecer assistência adicional.

Como usar as notas



Criar ou editar notas:

Abra a conversa com o cliente em questão.

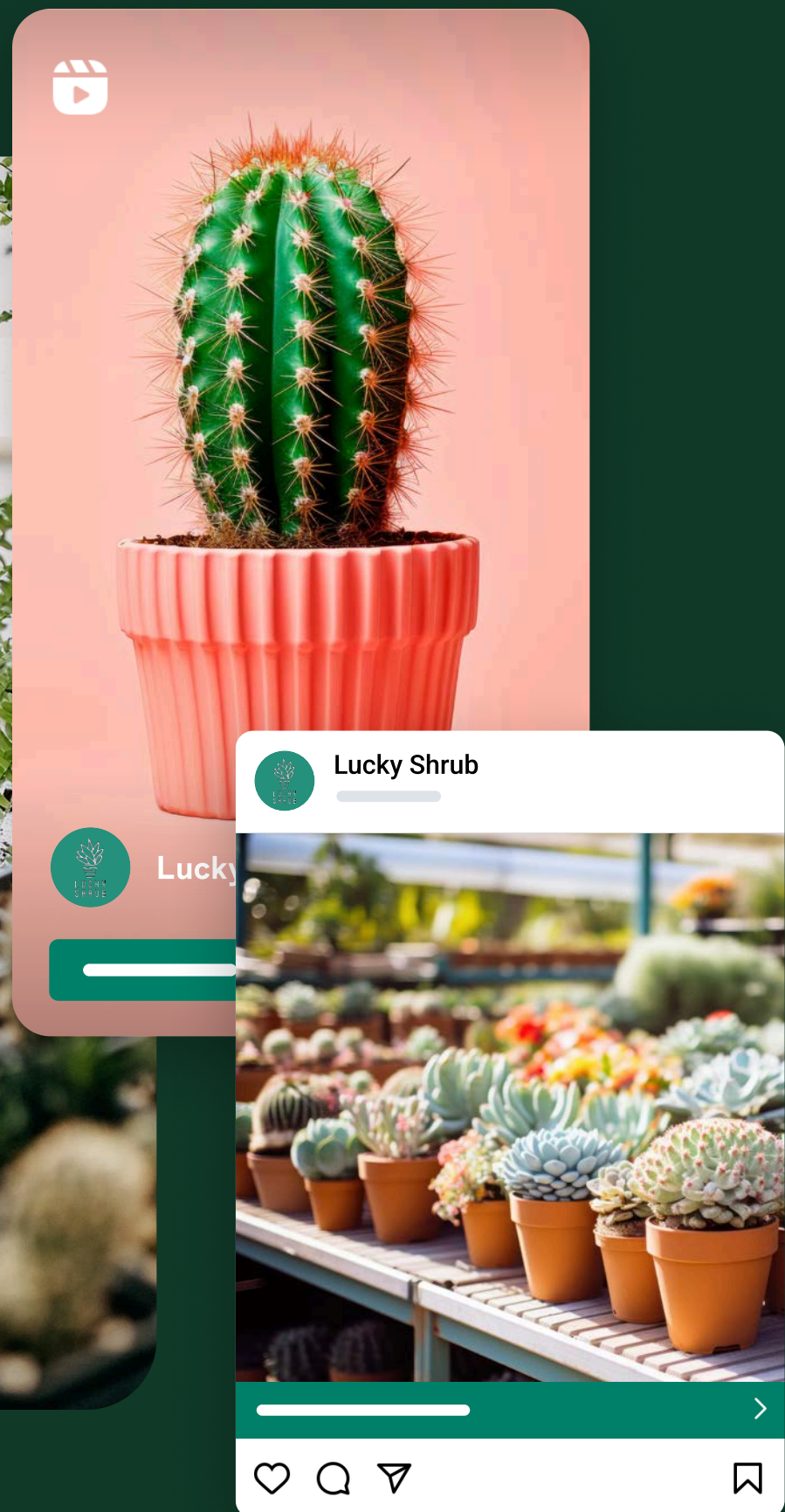
1. Clique no nome do cliente.
2. Clique em **Editar** para adicionar uma nota ou editar uma nota existente.
3. Adicione sua nota ou edite a nota já existente. Para excluir uma nota, apague o conteúdo dela.
4. Quando terminar, clique em **Salvar**.



Visualizar notas:

Abra a conversa com o cliente.

1. Clique no nome do cliente.
2. Suas notas sobre o cliente aparecerão em uma seção dedicada chamada **Notas**. Pode ser necessário clicar em **Ler mais** para ver a nota completa.



2ª fase:

Crie



Passo a passo para criar posts

32



Imagens

33



Vídeos

34



Teste grátis: Adobe Express e Canva

35



2ª fase: crie

Passo a passo para criar posts

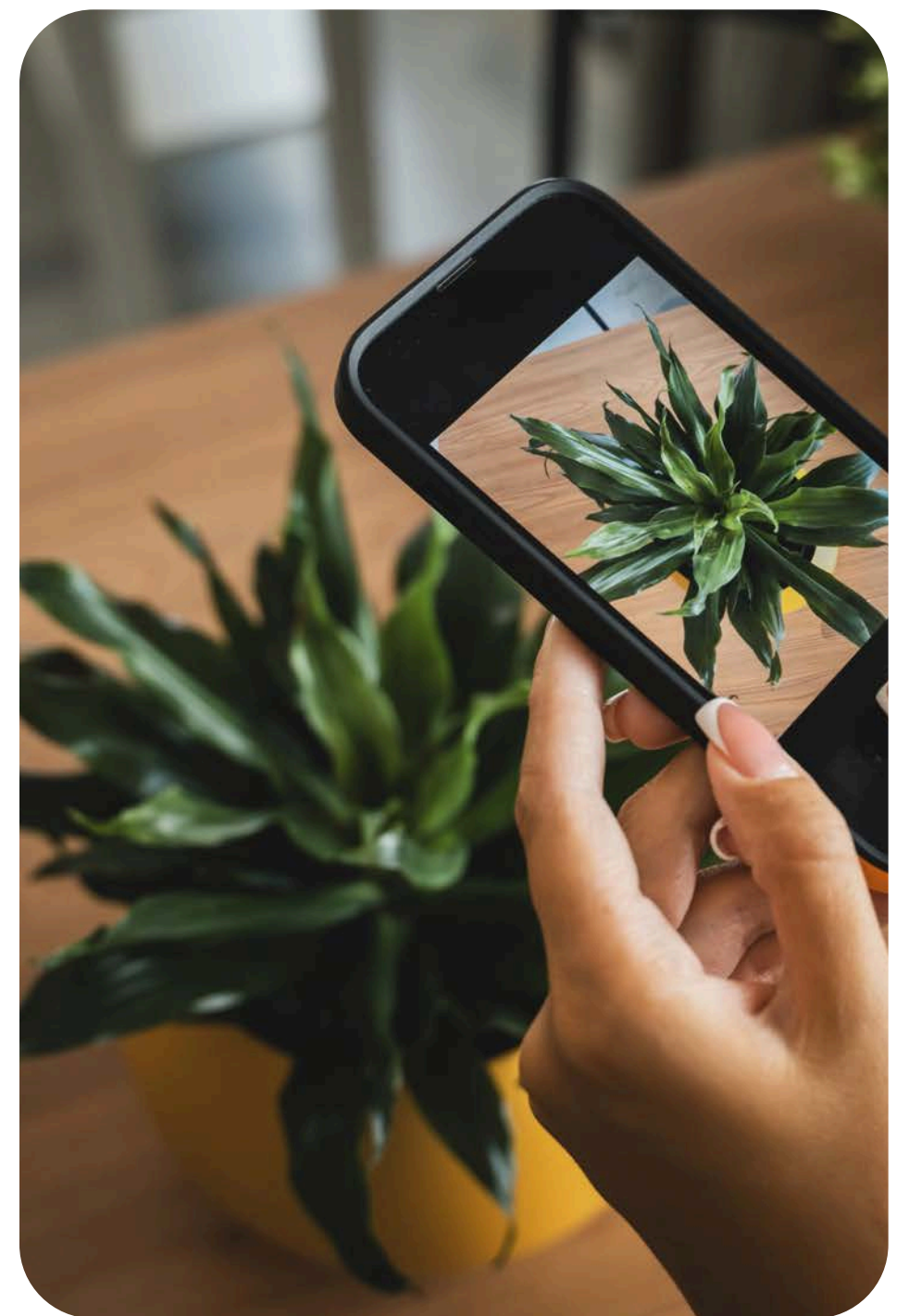
Domine os criativos e turbine seus posts no Instagram e Facebook

Melhores práticas para posts de empresas

Se você ainda não cria posts no Facebook e no Instagram, com eles é possível apresentar o seu negócio, mostrar seu produto de formas divertidas, educativas e demonstrativas e estabelecer sua presença de marca no ambiente digital.

Se você já cria posts no Facebook e no Instagram, você pode usar os posts que já costuma fazer e **incluir elementos** que vão transformar esses posts em **verdadeiros convites para começar conversas** no WhatsApp Business:

- inclua textos de chamada para conversas
- adicione informações nas imagens e vídeos que você já publica sobre os benefícios que as pessoas vão encontrar ao conversar com você pelo WhatsApp (por exemplo: atendimento rápido, personalizado, ofertas exclusivas, catálogo completo e outras coisas que você disponibilizar)



Crie novos posts

Se você quer criar novos posts, tenha sempre em mente que, se o objetivo é gerar mais conversas, relacionamento e vendas via WhatsApp, isso também precisa aparecer nesses posts que você vai criar. Seja através de textos que convidem as pessoas para estas conversas, seja através de imagens.

Inspire-se com [estas dicas e exemplos de posts](#) para o Facebook e Instagram.



Melhores práticas para criar imagens



Mantenha o foco no produto ou serviço

Use imagens que tenham o produto como foco principal. Se estiver usando imagens existentes, você pode cortá-las para mostrar seu produto em destaque. Se estiver anunciando um serviço, explique o valor do serviço que está oferecendo com clareza.



Use imagens de alta resolução

Imagens de alta resolução têm melhor aparência no Facebook, Instagram e na web. A maior parte dos smartphones captura imagens de alta resolução.



Mostre sua marca ou logotipo

Use imagens que mostrem o nome ou o logotipo da sua marca, como em um produto específico ou em um letreiro de vitrine.



Use iluminação e planos de fundo a seu favor

Posicione seus produtos principais de frente para uma fonte de luz natural, como uma janela aberta. Crie seu plano de fundo usando itens simples, como um quadro ou parede de uma única cor, que ajudam a destacar suas imagens.



Melhores práticas para criar vídeos



Gere curiosidade para começar mais conversas via WhatsApp:

- Inclua imagens e textos que lembrem o WhatsApp
- Inclua textos que chamem para uma conversa via WhatsApp
- Traga benefícios claros e deixe explícito o que a pessoa vai encontrar na conversa



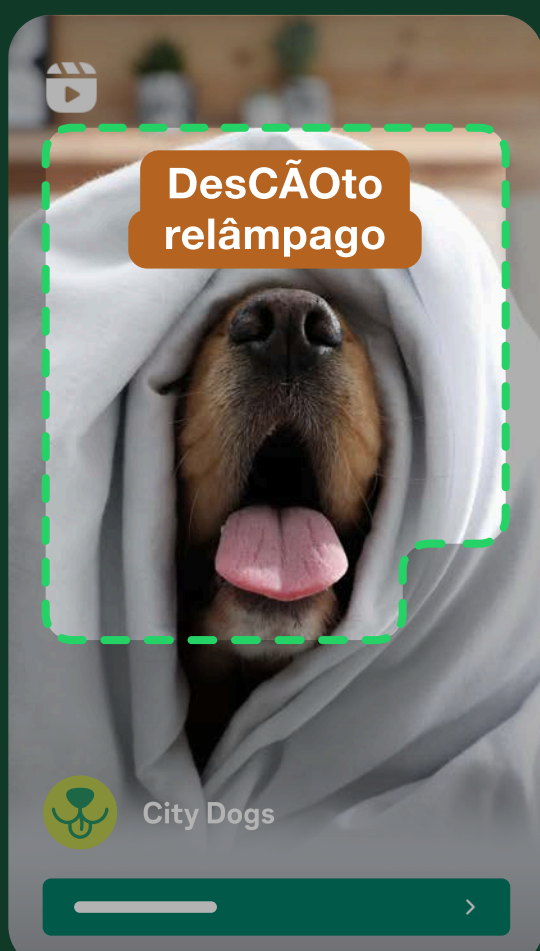
Crie na vertical:

- Faça vídeos imersivos na vertical: anúncios em vídeo 9:16 com áudio e dentro da zona de segurança resultaram em um custo por ação médio 34,5% menor do que os anúncios de imagem¹
- Aproveite trechos de vídeos e imagens que você já tem salvos no seu celular e adapte para este formato



Deixe as informações importantes visíveis:

- Coloque os textos e informações importantes na parte mais central da tela, como na imagem
- Ao respeitar esta zona de segurança, você garante que os elementos do seu vídeo não ficarão “escondidos” para os clientes



Crie um vídeo com som:

- Use música, sobreposição de voz e efeitos sonoros para chamar mais a atenção dos seus clientes
- Você pode acessar a [Coleção de Sons da Meta](#) para baixar áudios gratuitos e usar nos seus vídeos



Fontes: 1 Meta-análise estatística global de 15 testes A/B de campanhas somente com reels em que os anunciantes usaram um ativo de imagem estática em uma campanha e um vídeo 9:16 com som ligado que respeitava as zonas de segurança na outra campanha. Os verticais dos anunciantes incluíam comércio eletrônico, varejo e bens de consumo não duráveis e abrangiam pequenas e médias empresas. Essa abordagem superou o desempenho esperado, com 99,9% de confiança



2ª fase: crie

Teste grátis: Adobe Express e Canva

Encontre o apoio ideal para modelos de vídeos e imagens

Acesse plataformas com ferramentas e modelos para ajudar você a criar posts em imagem ou vídeo com rapidez e simplicidade.

Com mais de 2 bilhões de designs criados, o Canva permite que empresas criem muitas coisas. Milhões de designs para o WhatsApp, Facebook e Instagram são criados todos os dias usando a interface do usuário simples de arrastar e soltar do Canva, que também fornece acesso a conteúdo de criativo gratuito e premium, incluindo: fotografias, vídeos, bibliotecas de fontes, ilustrações e músicas de bancos de dados, assim como centenas de modelos de anúncios para celular personalizáveis de alta qualidade. O Canva permite que qualquer pessoa crie e publique conteúdos atrativos no WhatsApp, Facebook e Instagram com rapidez e em grande escala.

Teste 30 dias grátis



Adobe Express

O Adobe Express é uma ferramenta completa de design, fotos e vídeos que facilita a criação de conteúdo. Crie grandes conteúdos, vídeos, logotipos e muito mais para as redes sociais de forma rápida e fácil. Você pode usar o criador de reels gratuito do Adobe Express online para criar e editar conteúdos de vídeo incríveis em minutos com modelos gratuitos e personalizáveis

Teste 30 dias grátis*

*O voucher para liberação do Adobe Express deve ser solicitada através de um Parceiro de Negócios da Meta. [Aqui](#) você encontra o diretório de Parceiros.

*As recomendações de parceiros são fornecidas apenas como referência. Você deve fazer sua própria avaliação cuidadosa de qualquer parceiro com quem escolher trabalhar. Todas as ofertas, produtos de trabalho e/ou serviços fornecidos por um parceiro são de propriedade desse parceiro, executados por ele e são independentes da Meta. Mais parceiros de criativo podem ser encontrados no nosso diretório de parceiros.



3ª fase:

Turbine

	Impulsione seus posts do Instagram	39
	Impulsione seus posts do Facebook	40
	Crie um anúncio no Gerenciador de Anúncios	41
	Como otimizar a campanha para Compras	44



O que são anúncios:

Anúncios são uma forma de publicidade online paga para levar os seus serviços e produtos a um novo público e expandir seus negócios. Com as soluções da Meta (que é a empresa responsável pelo WhatsApp, Instagram e Facebook), você pode alcançar as pessoas certas, aumentar vendas e crescer de forma eficiente.

Como os anúncios funcionam:



As tecnologias da **Meta** entregam seus anúncios para as **pessoas que têm mais probabilidade de comprar com você ou de gostar da sua marca**. Isso é feito através de algoritmos, que funcionam como um conjunto de instruções que analisam sinais e direcionam estes anúncios.



3ª fase: turbine

Impulsione seus posts

Transforme as curtidas dos seus posts em negócios

Os anúncios de clique para o WhatsApp são aqueles anúncios que as pessoas recebem no Feed do Instagram ou do Facebook e são convidadas a fazer alguma ação, como baixar um aplicativo, ir para um site, saber mais, comprar ou diversas outras ações. Entre estas ações, é possível levá-la diretamente para uma conversa no WhatsApp Business. Aqui estão 3 motivos pelos quais você deveria estar impulsionando posts e levando para conversas:



As pessoas querem conversar com empresas pelo WhatsApp

Para 80% dos brasileiros, enviar mensagem é a forma preferida de se comunicar com um pequeno negócio ou um empreendimento local.¹



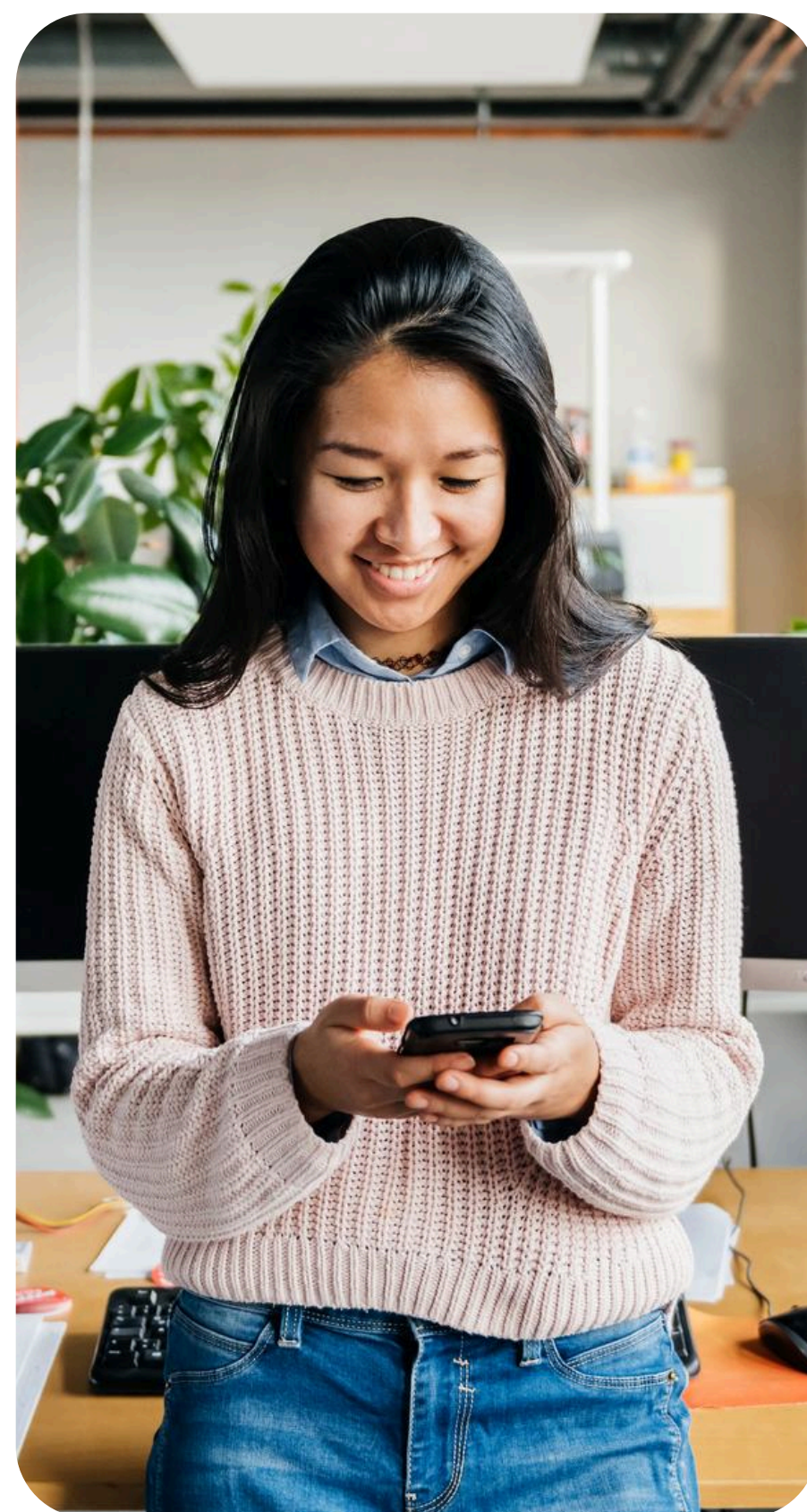
Muito além da curtida

74% das pessoas gostariam de enviar uma mensagem diretamente para uma empresa logo depois de clicar em um anúncio em uma rede social.¹



Conversas que convertem

3 em cada 4 brasileiros estão mais propensos a fazer negócios / fazer compras com uma empresa que eles podem conversar por mensagem.¹



*Fonte: Business Messaging Usage Research by Kantar. (Meta commissioned online study of 9056 online adults in BR, MX, ID, TH, VN, UK, DE, ES, FR, IN, US, PH, MY, CA, AR, CO, TR, AND SG), April 2025.



3ª fase: turbine

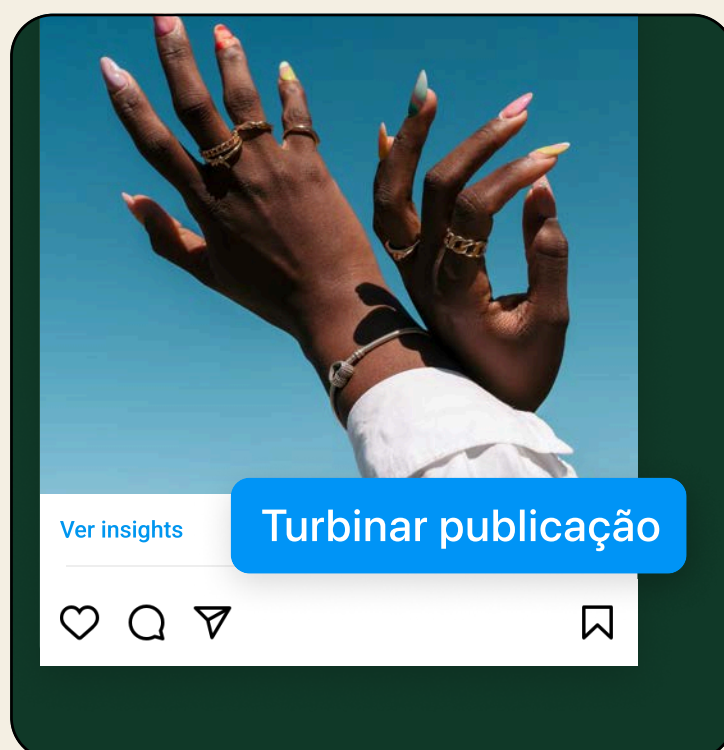
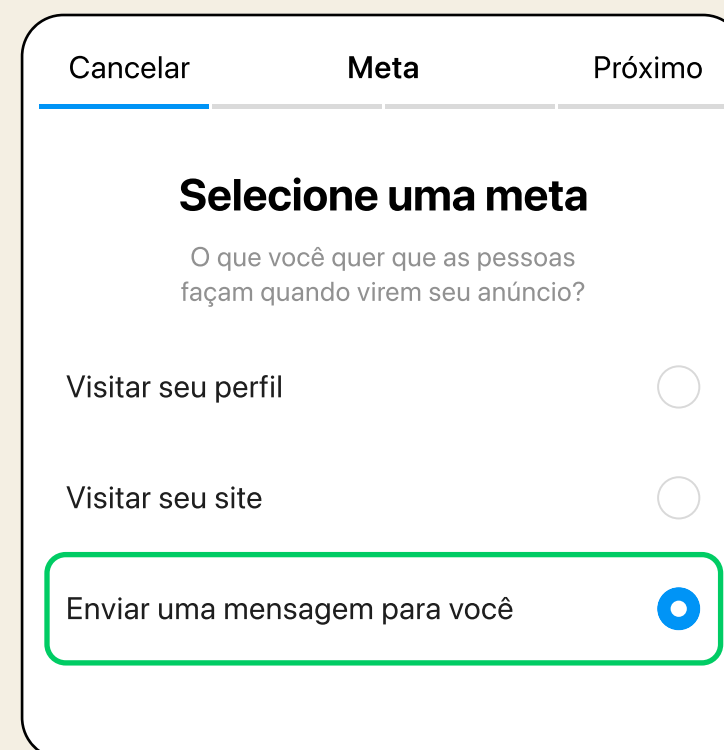
Impulsione a partir do Instagram

Para turbinar uma publicação seguindo este passo a passo, você precisa ter o post já publicado no Instagram. Caso queira ver as dicas criativas, vá até a página 32.

1

Passo 1

Poste no Instagram uma imagem ou vídeo que você já faz e impulsione do seu celular mesmo, escolhendo o objetivo de Mensagens.



2

Passo 2

Escolha a audiência e a sua verba.

*Recomendamos o investimento mínimo de R\$ 160,00 para render mais resultados, mas lembre-se sempre de testar diferentes valores.

Cancelar

Público

Próximo

Quem você quer que veja seu anúncio?

Requisitos especiais

Confira estes requisitos se o seu anúncio é sobre produtos e serviços financeiros, emprego, moradia ou temas sociais, eleições ou política.

Público sugerido

Direciona este anúncio para pessoas semelhantes aos seus seguidores.

Criar

Insira suas opções de direcionamento manualmente.

Cancelar

Orçamento e duração

Próximo

R\$ 138 em 6 dias

Orçamento do anúncio

2,800 - 7,300

Estimativa de alcance diário

Orçamento diário

R\$ 23 por dia

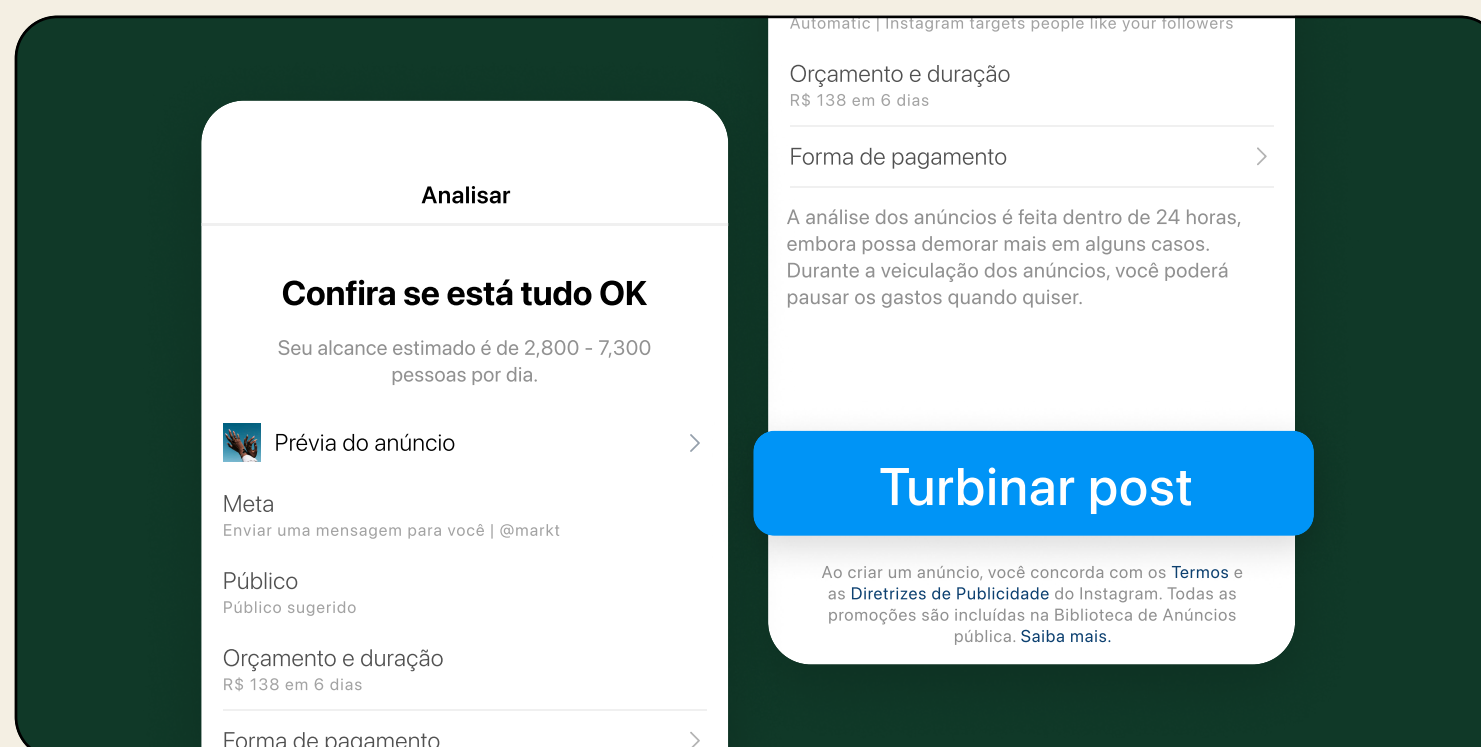
Definir duração

6 dias

3

Passo 3

Revise e crie seu anúncio.





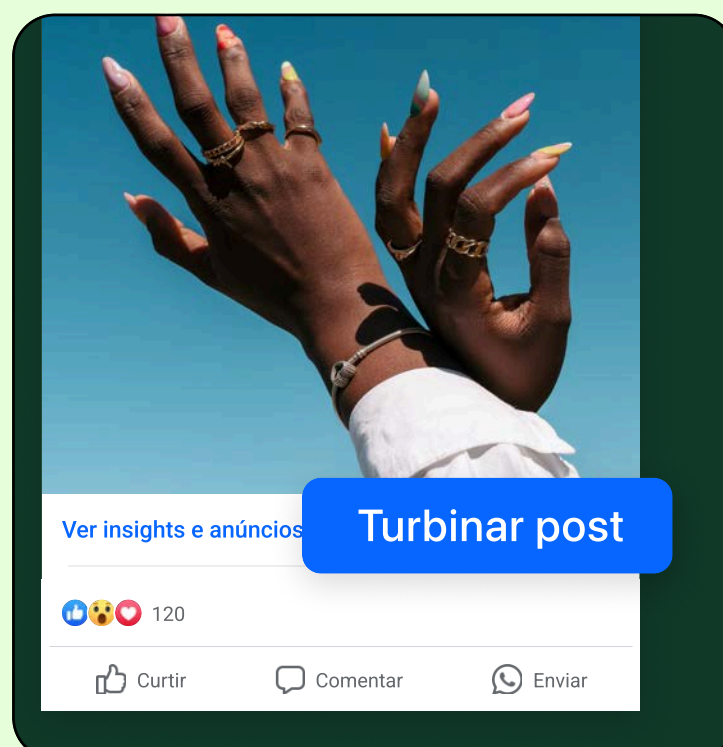
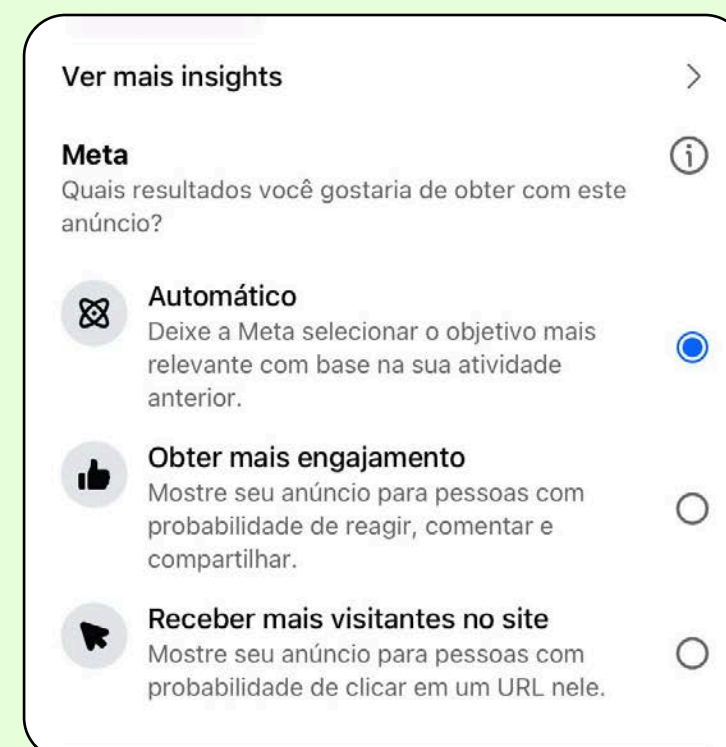
3ª fase: turbine

Impulsione a partir do Facebook

Para turbinar uma publicação seguindo este passo a passo, você precisa ter o post já publicado no Facebook. Caso queira ver as dicas criativas, vá até a página 32.

1 Passo 1

Poste no Facebook uma imagem ou vídeo que você já faz e impulsione do seu celular mesmo, escolhendo o objetivo de Mensagens.



2 Passo 2

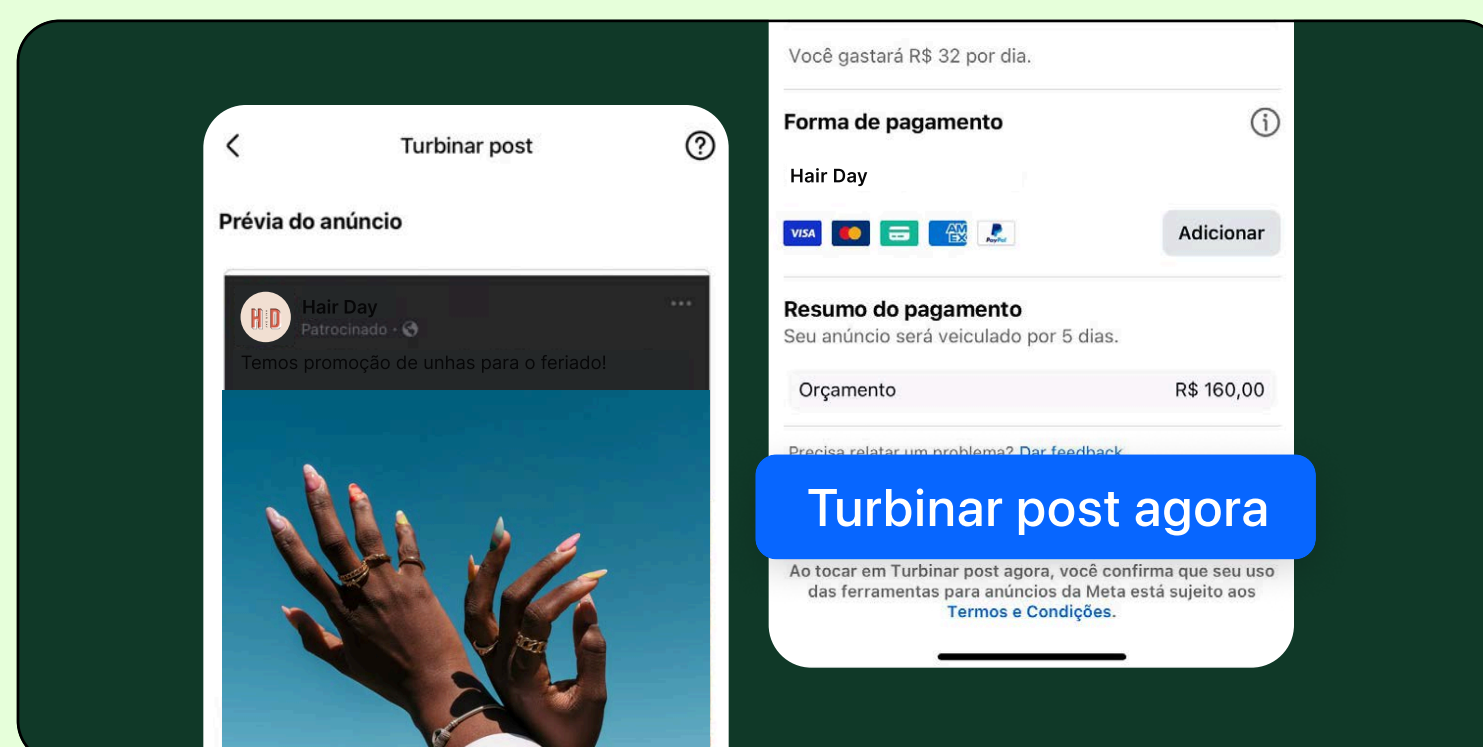
Escolha a audiência e a sua verba.

*Recomendamos o investimento mínimo de R\$ 160,00 para render mais resultados, mas lembre-se sempre de testar diferentes valores.



3 Passo 3

Revise e crie seu anúncio.



3ª fase: turbine



Crie um anúncio de clique para o WhatsApp no Gerenciador de Anúncios

Lembrete: para criar anúncios através do Gerenciador de Anúncios você precisa ter vinculado sua conta do WhatsApp ao Facebook e Instagram.

Caso você queira ir além com os seus resultados, é possível criar anúncios diretamente no Gerenciador de Anúncios da Meta. Ele é seu ponto de partida para veicular anúncios no Facebook, no Instagram, no Messenger, WhatsApp ou no Audience Network com mais ferramentas. Ele é completo para criar anúncios, gerenciar quando e onde eles serão veiculados e acompanhar o desempenho das campanhas em relação às suas metas de marketing.



Crie anúncios totalmente novos

Selecione parâmetros de campanha, como objetivo de publicidade, de acordo com as suas metas de negócios. Além disso, é possível gerenciar o trabalho criativo: carregue o criativo do anúncio e escreva o texto dele. Depois, avalie como o anúncio aparece em diferentes dispositivos.



Escolha seu público

Defina o seu público e realize um direcionamento de anúncios mais inteligente. Ajuste o seu público-alvo para que seja amplo e bem definido como você quiser.



Configure e gerencie os orçamentos de anúncio

Configure um orçamento geral para as suas campanhas e defina se ele se aplicará ao dia ou a todo o ciclo de vida da campanha.



Ajuste as suas campanhas

Edite o orçamento, público, opções de posicionamento e criativo, incluindo edição de anúncios múltiplos de uma só vez. Você pode pausar, duplicar ou reiniciar as suas campanhas de anúncios a qualquer momento.



Obtenha insights em tempo real.

Veja se os seus anúncios estão alcançando a meta desejada usando ferramentas de relatórios. Ao observar as tendências ao longo do tempo, você poderá identificar elementos para ajustar, como imagem, orçamento ou público. Dessa forma, é possível melhorar o desempenho da campanha.



Teste quais anúncios funcionam melhor

Crie um teste A/B para determinar os melhores público-alvo, otimização da veiculação, posicionamentos, criativo ou conjuntos de produtos para cada uma de suas campanhas de anúncios.

1. Vá para **Criação de anúncios** no Gerenciador de Anúncios e clique em **Criar**.
2. Escolha seu objetivo.
3. Escolha o orçamento da campanha e clique em **Avançar**.
4. Agora, você vai configurar dependendo do objetivo:

The image displays two screenshots of the Facebook Ads Manager interface, illustrating the steps to create a new campaign.

Top Screenshot: The 'Criar nova campanha' (Create new campaign) dialog box is open. The 'Tipo de compra' (Purchase type) is set to 'Leilão' (Auction). Under 'Escolha um objetivo da campanha' (Choose a campaign objective), 'Vendas' (Sales) is selected. The dialog also shows a 'Pontuação de oportunidade' (Opportunity score) of 100 points.

Bottom Screenshot: The 'Orçamento' (Budget) and 'Estratégia de lances' (Bidding strategy) configuration screen is shown. The 'Orçamento da campanha' (Campaign budget) is selected. The daily budget is set to R\$ 25,00. The 'Estratégia de lances da campanha' (Campaign bidding strategy) is set to 'Valor ou volume mais alto' (Highest value or volume). The 'Teste A/B' (A/B testing) toggle is turned off. The 'Avançar' (Next) button is highlighted with a green circle and a green arrow pointing to it from the top screenshot.



Para anúncios com objetivo de leads:

4. Em Local da conversão, selecione **Apps de mensagens**.
5. Na seção Apps de mensagens, selecione **WhatsApp**.
6. Em Meta de desempenho, selecione **Maximizar o número de conversas**.
7. Sob **Página do Facebook**, escolha a Página. O número do WhatsApp conectado à sua Página será aquele conectado à campanha.
8. Analise os detalhes restantes do conjunto de anúncios e clique em **Avançar**.
9. Conclua as etapas de criação do anúncio até chegar à seção **Modelo de mensagem** no nível do anúncio.
10. Na seção **Modelo de mensagem**, selecione Criar novo para criar um novo modelo ou Usar existente para usar, editar ou duplicar um modelo existente.
11. Clique em **Editar** e preencha os detalhes do seu modelo de mensagem. Quando terminar, clique em **Salvar**.
11. Conclua o restante do anúncio e clique em **Publicar** quando estiver tudo pronto.



Para anúncios com objetivo de engajamento:

4. Em Local da conversão, selecione **Apps de mensagens**.
5. Na seção Apps de mensagens, selecione **WhatsApp**.
6. Em Tipo de anúncio, selecione **Clique para enviar uma mensagem**.
7. Na seção de contas, vá para WhatsApp e selecione o número do WhatsApp relevante no menu suspenso.
8. Escolha o público, os posicionamentos, o orçamento e a programação. Clique em **Avançar**.
9. Selecione o formato do anúncio e conclua a configuração.
10. Clique em **+ Criar** para criar seu fluxo.
11. Clique em **Salvar** e **concluir** quando terminar.



Para anúncios com objetivo de tráfego ou vendas:

4. Em Local da conversão selecione **WhatsApp**.
5. Escolha a Página do Facebook. O número do WhatsApp conectado à sua Página do Facebook será aquele conectado à campanha.
6. Escolha o público, os posicionamentos, o orçamento e a programação. Clique em **Avançar**.
7. Selecione o formato do anúncio e conclua a configuração.
8. Clique em **+ Criar** para criar seu fluxo.
9. Clique em **Salvar** e **concluir** quando terminar.
10. Clique em **Postar** para postar seu anúncio.



3ª fase: turbine

Como otimizar a campanha para Compras

O que é otimização de compra?

A otimização de compra é uma nova otimização de anúncios que ajuda nossos sistemas a identificar os clientes mais propensos a comprar com você.

Como funciona?

Ao usar a otimização de compra, seus anúncios serão exibidos para pessoas com maior probabilidade de realizar uma compra. Isso significa mais vendas e um menor custo por compra.



Aumentar as vendas:

Ao usarem a otimização de compra, as empresas notaram uma redução média de 10% no custo por compra.



Reforçar o direcionamento do anúncio:

Direcione os anúncios para clientes com mais probabilidade de comprar seus produtos ou serviços.

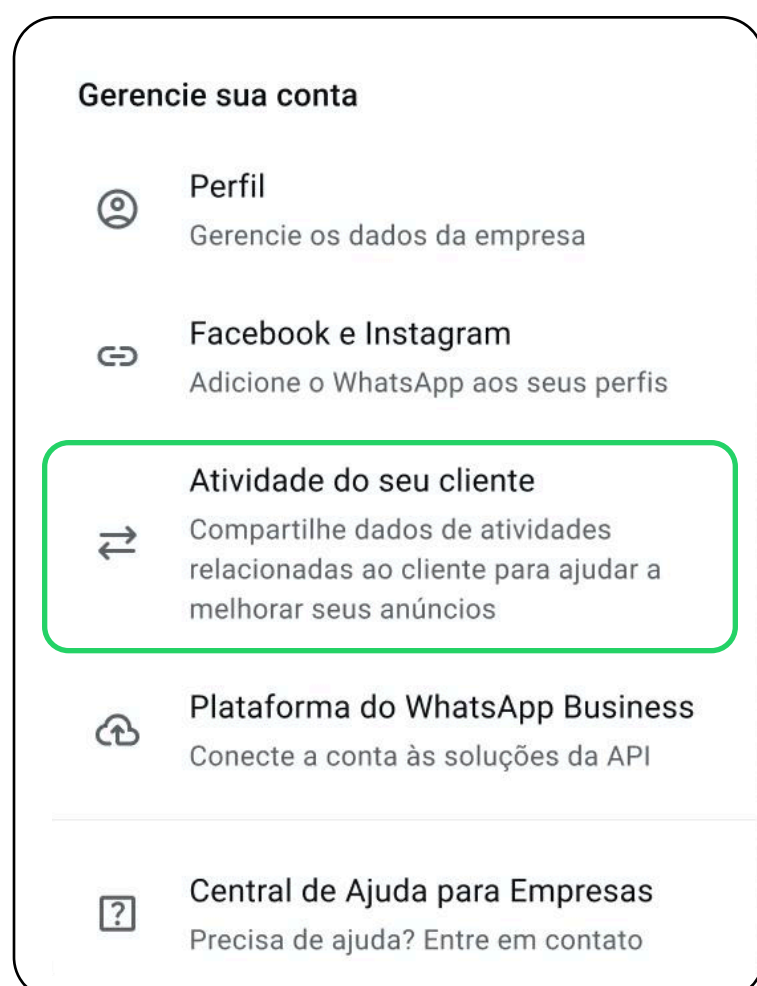


Melhorar a mensuração:

Mensure o desempenho do seu anúncio com base em compras reais, não só conversas.



Consentimento: os anunciantes que não estão vinculados a parceiros devem permitir o compartilhamento de eventos com a Meta no app WhatsApp Business.



Permita que a Meta receba dados de eventos



Quer saber mais? Confira os próximos passos para entender como compartilhar eventos de compra e a importância das etiquetas e dos pedidos para o funcionamento da otimização de compra.

Fonte: resultados baseados em um estudo global em grande escala, com duração de uma semana e que mensurou os efeitos incrementais no segundo semestre de 2024.

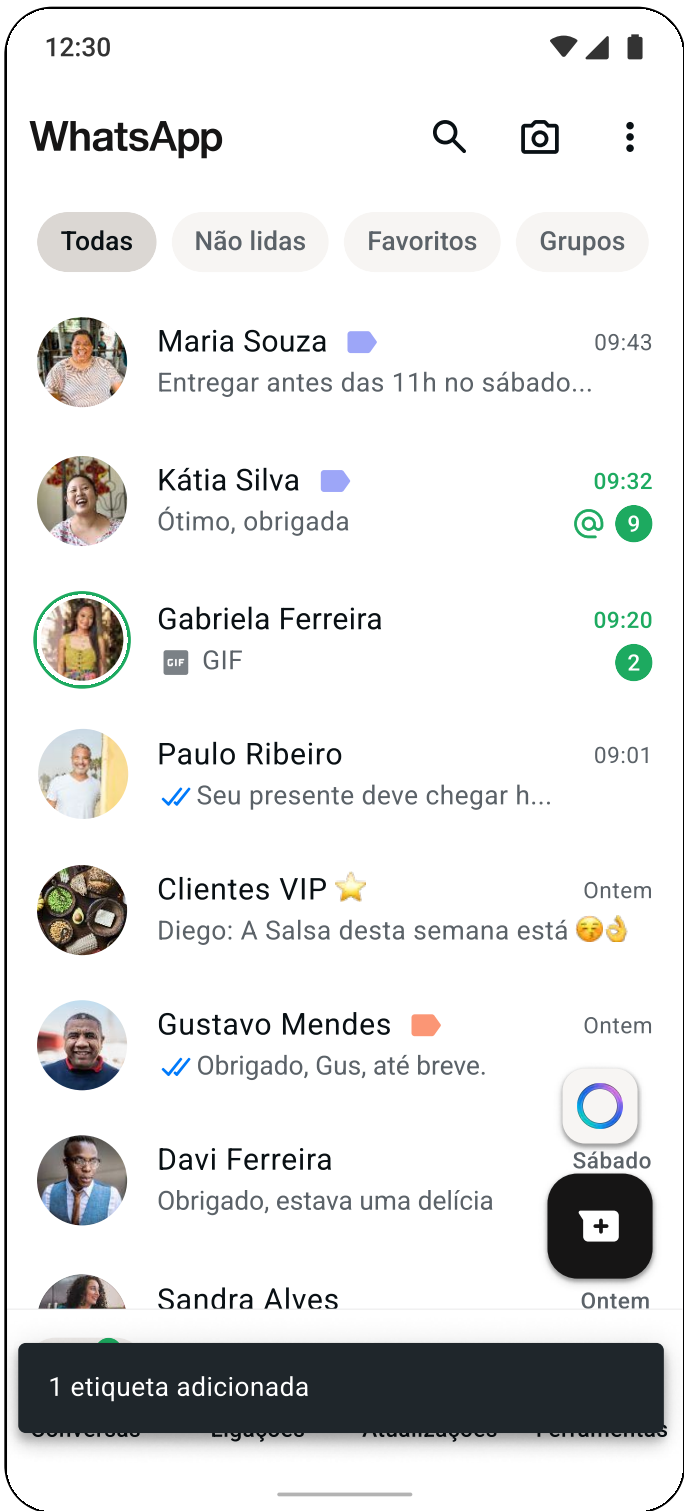
Como compartilhar eventos com a Meta

Compartilhamento de eventos de compra

Ao usar o app WhatsApp Business, é possível registrar quando uma conversa se transforma em uma venda no app. Esse processo é chamado de compartilhamento de eventos de compra. Ao compartilhar essas informações, você fornece dados valiosos à Meta, que nos ajudam a entender quando uma conversa leva a uma conversão. **Como sempre, as informações de identificação pessoal são criptografadas para garantir a privacidade.**

O compartilhamento de eventos de compra é fundamental para usar a **otimização de compra**. Ao compartilhar esses eventos, você permite as compras por meio de mensagens como meta de desempenho para campanhas de anúncios de clique para o WhatsApp. Isso possibilita que nossos algoritmos otimizem a veiculação de anúncios para alcançar pessoas com maior probabilidade de compra.

Além disso, esse compartilhamento **pode ajudar a melhorar o desempenho dos seus anúncios**, fornecendo dados mais precisos sobre suas vendas e interações com clientes.



Como as etiquetas e pedidos ajudam?

No app WhatsApp Business, você pode usar **etiquetas ou pedidos** para gerenciar suas vendas nas conversas com clientes enquanto elas compartilham eventos de compra com a Meta.



Etiquetas:

É possível atribuir etiquetas a conversas ou clientes para categorizá-los com base em interesses, preferências ou histórico de compras. Isso facilita o acompanhamento das vendas e o relacionamento com seus clientes.



Pedidos:

É possível criar pedidos diretamente no app WhatsApp Business para registrar vendas e controlar o inventário. Essa funcionalidade organiza seu processo de vendas e oferece um registro claro das transações.

Ao usar **etiquetas ou pedidos**, você gerencia suas vendas de forma mais eficiente e ainda compartilha eventos de compra com a Meta. Isso permite que a Meta ofereça melhores insights e opções de otimização para suas campanhas com anúncios de clique para o WhatsApp.

Primeiro passo: compartilhe eventos com a Meta

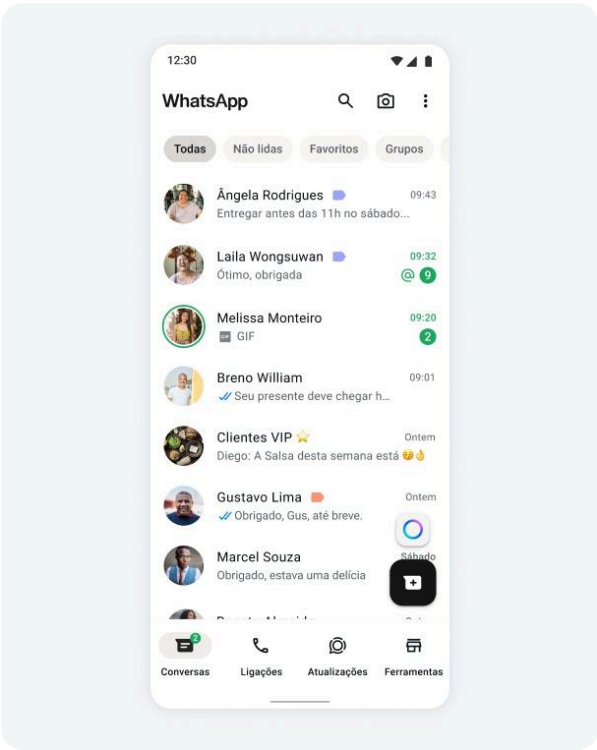
Com etiquetas



Etapa 1:

Dê seu consentimento

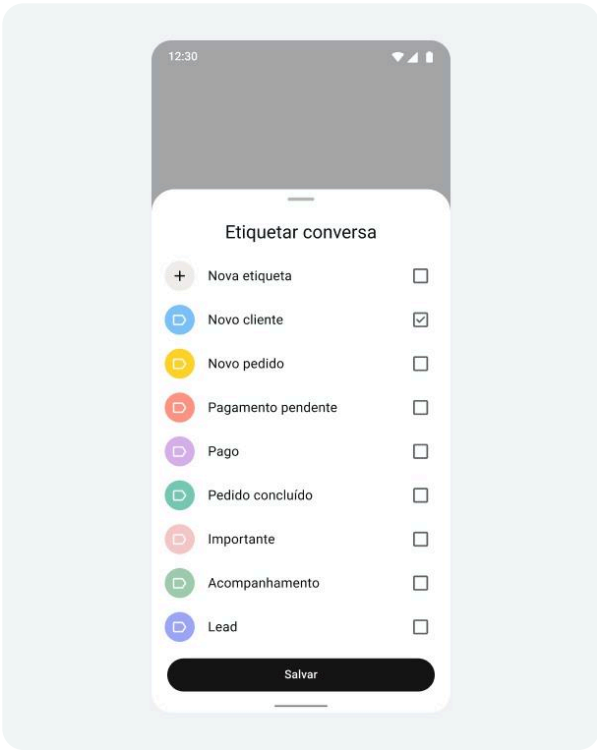
Para permitir que a Meta acesse os eventos de compra, acesse seu app WhatsApp Business > Ferramentas > Atividade do cliente > Permitir que a Meta receba dados de eventos.



Etapa 2:

Abra as conversas

Abra o app WhatsApp Business para ver todas as conversas com seus clientes.

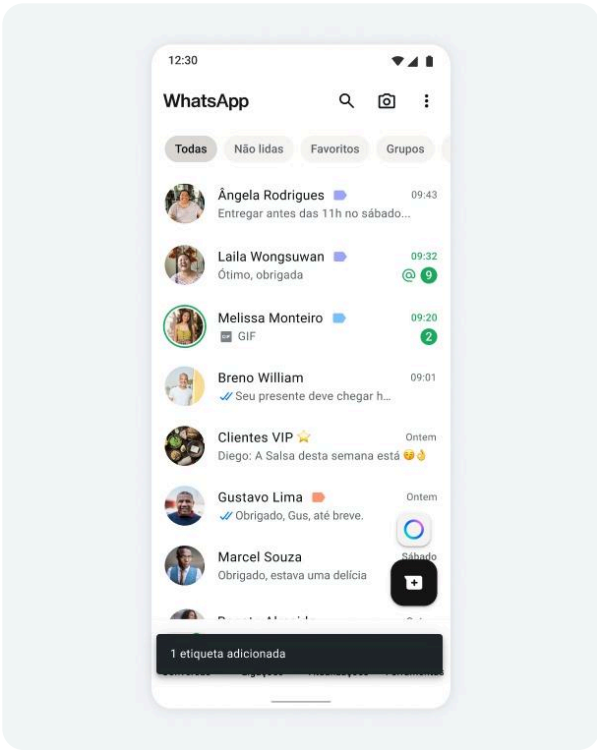


Etapa 3:

Use etiquetas nas conversas

Selecione conversas individuais e aplique uma das seguintes etiquetas predefinidas:

- Novo pedido
- Pagamento pendente
- Pago
- Pedido finalizado



Etapa 4:

Visualize e gerencie as conversas com etiquetas

Toque no ícone de menu no lado superior direito do seu app WhatsApp Business, selecione Ferramentas para empresas e role a tela até o fim para encontrar Etiquetas.

ATENÇÃO: a forma como você nomeia suas etiquetas é muito importante. Os algoritmos de otimização precisam entender claramente a categoria de cada etiqueta. Confira a seguir orientações sobre como nomear corretamente os eventos mais comuns.

Exemplos de nomes de etiquetas

Novo pedido

Pagamento pendente

Pago

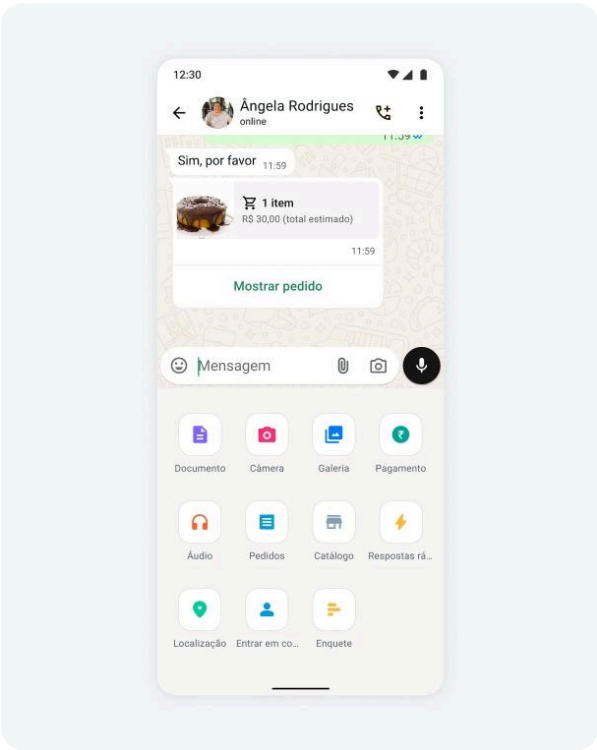
Pedido finalizado

Primeiro passo: compartilhe eventos com a Meta

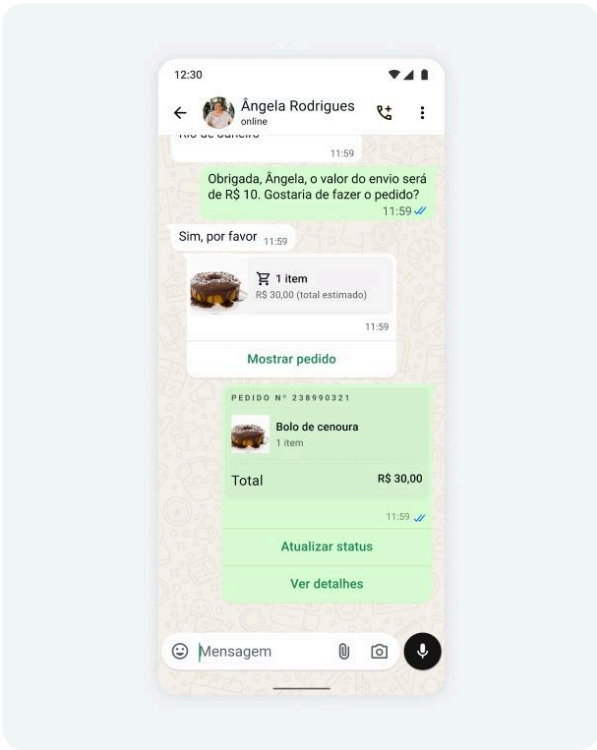
Com pedidos



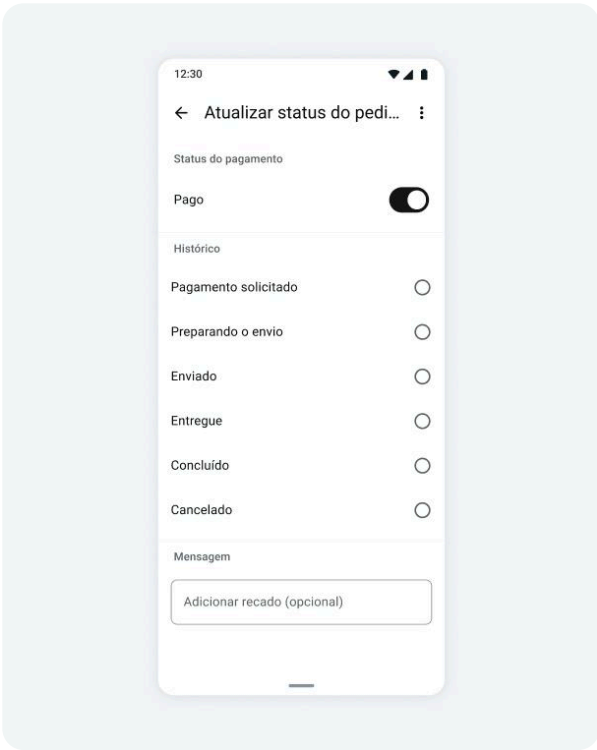
Etapa 1:
Dê seu consentimento
Para permitir que a Meta acesse os eventos de compra, acesse seu app WhatsApp Business > Ferramentas > Atividade do cliente > Permitir que a Meta receba dados de eventos.



Etapa 2:
Crie pedidos
Quando um cliente fizer pedidos, selecione Criar pedido no WhatsApp para cada um deles.



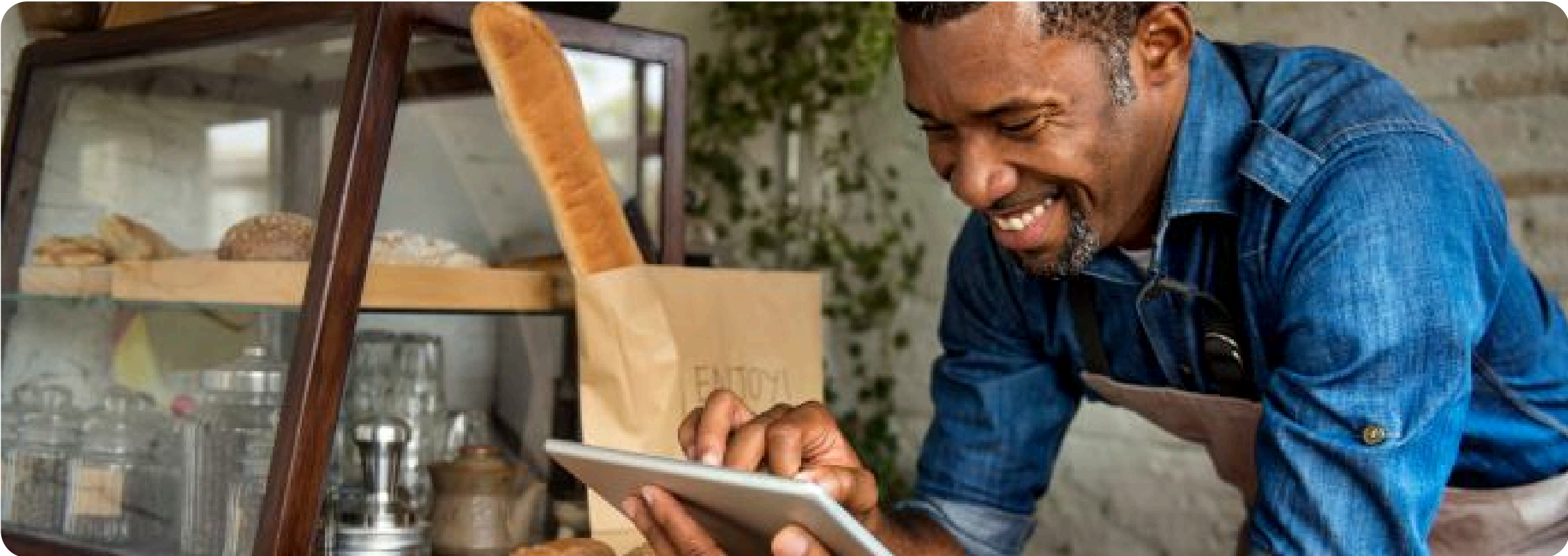
Etapa 3:
Envie o pedido
Envie o pedido ao seu cliente pela conversa.



Etapa 4:
Visualize e gerencie as conversas com etiquetas
Selecione Marcar como pago para cada pedido a fim de melhorar os resultados e garantir um relatório preciso.



Dica: somente pedidos marcados como pagos e concluídos se qualificam como ações contabilizadas para a meta de desempenho de otimização de compra.



Como encontrar a otimização de compra no Gerenciador de Anúncios

Etapa 1:

Selecione **Vendas ou Engajamento** como o objetivo da campanha. Escolha a configuração de campanha manual aqui.

☐

 Engajamento

☐

 Vendas

Etapa 2:

Selecione **apps de mensagem** como local da conversão e escolha o WhatsApp como o app de mensagem para a campanha.

☒ Destinos de mensagens
Gere vendas e conversões por meio do Messenger, do Instagram e do WhatsApp.

Etapa 3:

Selecione Maximizar o número de compras por mensagens como meta de desempenho.

Após selecionar essa meta, pule a configuração de pixels e a seleção de um evento de conversão.

Dica: use os resultados de desempenho no Gerenciador de Anúncios para entender o desempenho das suas campanhas com o tempo e fazer ajustes na configuração da campanha.

☒ Maximize o número de conversas
Tentaremos mostrar seus anúncios para pessoas com maior probabilidade de conversar com você por meio de mensagens

Caso de sucesso

A Art Di Cacao, uma chocolateria mexicana, usou a nova solução de otimização **“Otimização de compra para anúncios de clique para o WhatsApp”** a fim de alcançar um público com maior probabilidade de comprar e conversar.

A empresa observou resultados positivos.

Saiba mais





Quer ir além?



Conheça os Parceiros de Negócios do WhatsApp

50



Central de recursos do WhatsApp Business

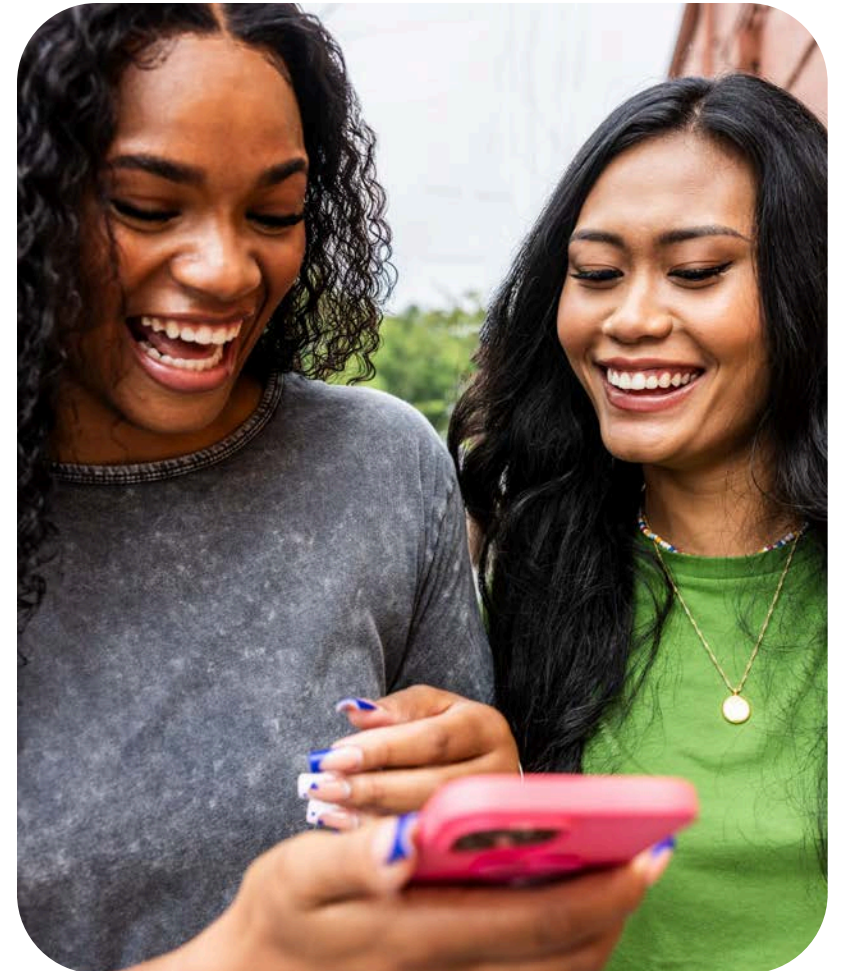
51



Quer ir além?

Conheça os Parceiros de Negócios do WhatsApp

Use todo o potencial do WhatsApp para gerar conexões significativas com seus clientes



Trabalhar com um **Parceiro de Mensagens** da **Meta** pode ajudar você a:

- **Alcançar e engajar** seu público com mensagens direcionadas e personalizadas
- **Escalar** seus esforços com soluções flexíveis e adaptáveis
- **Garantir conformidade** com as diretrizes e regulamentações do WhatsApp
- **Mensurar e otimizar** suas campanhas para obter o máximo retorno sobre o investimento (ROI)

Dica: existem alguns sinais que podem indicar que você está precisando de um Parceiro de Negócio, como ter mais de 4 aparelhos para fazer o atendimento via WhatsApp, precisar de um chatbot para automatizar o relacionamento com o consumidor ou até ter a necessidade de conectar o WhatsApp Business ao seu CRM.

Diretório de Parceiros

Encontre um Parceiro através do Diretório de Parceiros da Meta [aqui neste link](#).

Receba recomendações personalizadas de parceiros que atendem às suas necessidades de negócios

Os parceiros de negócios da Meta fornecem soluções baseadas em mensagens para você expandir sua empresa com o WhatsApp. Nossos parceiros são reconhecidos pela Meta pela proficiência e conhecimento que têm no fornecimento de soluções para o WhatsApp.



Encontre um parceiro confiável do WhatsApp

Como você planeja usar o WhatsApp para Empresas?

Atender melhor seus clientes

Quais recursos adicionais você está procurando?

Anúncios de clique para o WhatsApp

Volume esperado de mensagens por dia

De 50 a 250 mensagens por dia

Minha empresa é sediada em

Brasil

Limpar

Ver recomendações



Quer ir além?

Central de recursos do WhatsApp Business

Conheça todos os recursos disponíveis para o seu negócio



Cursos e treinamentos do WhatsApp com a Meta

Meta Blueprint

Encontre treinamentos ao vivo e cursos online gratuitos do Meta Blueprint através [deste link](#).



Interaja com clientes em qualquer lugar

Site do WhatsApp Business

Acesse informações completas, descubra ferramentas, conheça histórias de quem já usou e também inspire-se para criativos no [site do WhatsApp Business](#).



Tire suas dúvidas de modo prático e fácil

Bot do WhatsApp mais negócio

No Bot desenvolvido exclusivamente para pequenas e médias empresas, você vai encontrar passo a passo para o desenvolvimento do WhatsApp para a sua empresa.



WhatsApp

from

 **Meta**