



WhatsApp: conversas que vendem na Temporada de Compras

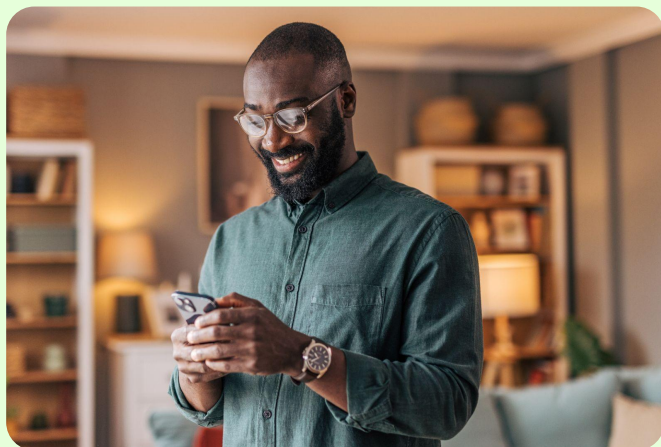
A Temporada de Compras chegou e, com ela, aquela energia contagiante no ar!

É a hora de brilhar, conquistar clientes e criar conexões que fazem a diferença. E sabe quem está roubando a cena nesse jogo? O WhatsApp! Ele é o canal favorito das marcas para se aproximar das pessoas com rapidez e muita praticidade.



Popular, fácil de usar e presente em praticamente todos os bolsos, o WhatsApp é o melhor amigo das estratégias de engajamento e fidelização.

Interação que dá match!



47%

dos consumidores viram algo interessante no Instagram ou Facebook e clicaram para começar uma conversa com a marca no WhatsApp! O famoso **“Click to WhatsApp”** é a ponte mágica que transforma curiosidade em papo direto e oportunidades.

39%

dos consumidores já receberam **mensagens de marcas pelo WhatsApp usando o recurso de mensagens pagas**. Isso mostra como a plataforma pode ser poderosa para campanhas criativas que conectam de verdade!

Preferência: coladinho com a marca

E sabe o pós-venda?

75%

dos usuários não abrem mão do **WhatsApp para acompanhar pedidos**, tirar dúvidas e receber recomendações sob medida. O aplicativo virou indispensável para um atendimento pós-venda rápido, eficiente e – o mais importante – capaz de fidelizar de verdade.

58%

dos clientes **se sentem ainda mais conectados com marcas** que usam o WhatsApp como canal de comunicação. É aquela sensação de ter a marca pertinho, pronta para ajudar e entender o que você precisa.

Por que apostar no WhatsApp?



Simples: ele aproxima, engaja e transforma compradores em fãs. Durante a temporada de compras, sair na frente significa conversar de igual para igual, personalizar cada troca de mensagem e mostrar que o cliente é literalmente a prioridade do outro lado da tela. Use o WhatsApp como seu superpoder para garantir uma experiência épica em um mercado cada vez mais disputado!



Pronto para conversar mais e vender muito com o WhatsApp?