

Fale com seus clientes onde eles já estão: no **WhatsApp**

Com as **Mensagens Pagas**, sua empresa envia a mensagem certa no momento certo — de ofertas a avisos e códigos de acesso — em escala e com a proximidade de uma conversa real.

Comece agora e transforme conversas em vendas



O WhatsApp
é muito mais
negócio.



from  Meta

O que são as Mensagens Pagas no WhatsApp?

São as mensagens que a sua empresa inicia com o cliente pelo **WhatsApp Business via API** (com parceiros ou plataformas terceiras). Elas são enviadas em formatos únicos (modelos) e devem ser esperadas, oportunas e relevantes: o cliente já aceitou recebê-las via opt-in*.



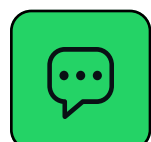
Você começa a conversa: Ideal para reengajar leads, contar novidades e vender de forma proativa.



Enviadas como modelos aprovados: cada mensagem segue um modelo revisado pela Meta e recebe uma classificação de qualidade.



Cobrança por categoria: Marketing, Utilidade e Autenticação são tipos de Mensagens Pagas e têm regras próprias de cobrança.



Respostas do cliente são gratuitas: quando ele inicia, você responde dentro da janela de atendimento (Serviço) sem custo extra.



Alcance com proximidade: fale no canal que o cliente mais usa, com altas taxas de abertura e leitura.



Sempre com opt-in: enviadas apenas a quem autorizou o recebimento; respeite os pedidos de descadastro.

O opt-in é a autorização dada por uma pessoa para receber mensagens de uma empresa.



Ser descoberto



Conquistar confiança



Gerar compras



Suporte



Fidelizar

Os formatos de Mensagens Pagas

Que tipo de mensagens posso enviar para os meus clientes?

FORMATO	PARA QUÊ	EXEMPLOS	
MARKETING	Engajar, nutrir leads e impulsionar vendas.	Carrinho abandonado, ofertas por tempo limitado, lançamentos, campanhas sazonais, transmissões comerciais.	<div><div> Só hoje</div><div>30% OFF em toda a loja. Use o código VIP30 no checkout. Corre que acaba à meia-noite!</div><div>11:59</div><div>Comprar agora</div></div>
UTILIDADE	Notificações transacionais iniciadas pela empresa.	Status e rastreamento de pedido, lembrete de compromisso, confirmação de endereço, lembrete de pagamento, pesquisa de feedback.	<div><div> Lembrete:</div><div>Sua consulta é amanhã às 14h com Dr. Silva. Confirme ou reagende aqui:</div><div>11:59</div><div>Confirmar</div><div>Reagendar</div></div>
AUTENTICAÇÃO	Verificação e segurança.	Código de verificação (OTP), alteração de senha, novo login/dispositivo.	<div><div> Seu código de verificação é:</div><div>847291. Válido por 5 minutos. Não compartilhe.</div><div>11:59</div><div> Copiar código</div></div>
SERVIÇO	Respostas a conversas iniciadas pelo cliente (até 24h).	Dúvidas, suporte e atendimento em tempo real.	<div><div> Oi!</div><div>Vi que você tem uma dúvida sobre nosso plano Premium. Posso te ajudar? Me conta o que precisa!</div><div>11:59</div></div>

Importante: valores e regras sujeitos a alterações. Consulte a tabela de preços oficial da Meta para as condições atuais.

Como usar em diferentes momentos

A mensagem certa para cada momento

Há muitas formas de usar **Mensagens Pagas no WhatsApp**. Separamos alguns exemplos para você entender como cada momento pode se encaixar no seu objetivo de negócio:

MOMENTO	FORMATO	EXEMPLO
Recuperar uma venda	Marketing	Lembrete de carrinho abandonado com botão "Compre agora".
Divulgar oferta ou lançamento	Marketing	Campanha sazonal para toda a base via transmissão comercial*.
Atualizações	Utilidade	"Seu pedido saiu para entrega" com link de rastreamento ou lembrete de pagamento.
Confirmar identidade	Autenticação	"Seu código é 456789".
Responder o cliente	Serviço	Continuação do atendimento iniciado pelo cliente.

Boas práticas rápidas



Otimize as **5 primeiras linhas** — o texto é cortado depois disso.



Use **botões de CTA** em vez de links no texto.



Um **tópico por mensagem**; imagens autoexplicativas.



Peça **opt-in explícito** e respeite o descadastro.

Importante: valores e regras sujeitos a alterações. Consulte a tabela de preços oficial da Meta para as condições atuais.

O que são as Transmissões comerciais via API:

Pela **API do WhatsApp Business** (via parceiros ou plataformas), as transmissões deixam de ser manuais e passam a ser segmentadas: você conecta seu CRM, monta listas por atributos e eventos, e envia o modelo certo para cada público.



Exemplos de audiências e envios proativos:



Novos leads: demonstraram interesse há pouco tempo → boas-vindas ou oferta de entrada.



Clientes ativos: compraram recentemente → novidades e cross-sell.



Clientes inativos: sem compra há algum tempo → reengajamento com cupom de retorno.



Carrinho abandonado: adicionaram e não finalizaram → lembrete com "Compre agora".



VIP ou fidelidade: alto valor → acesso antecipado e benefícios exclusivos.



Por localização ou idioma: segmenta região → campanhas regionais no idioma certo.

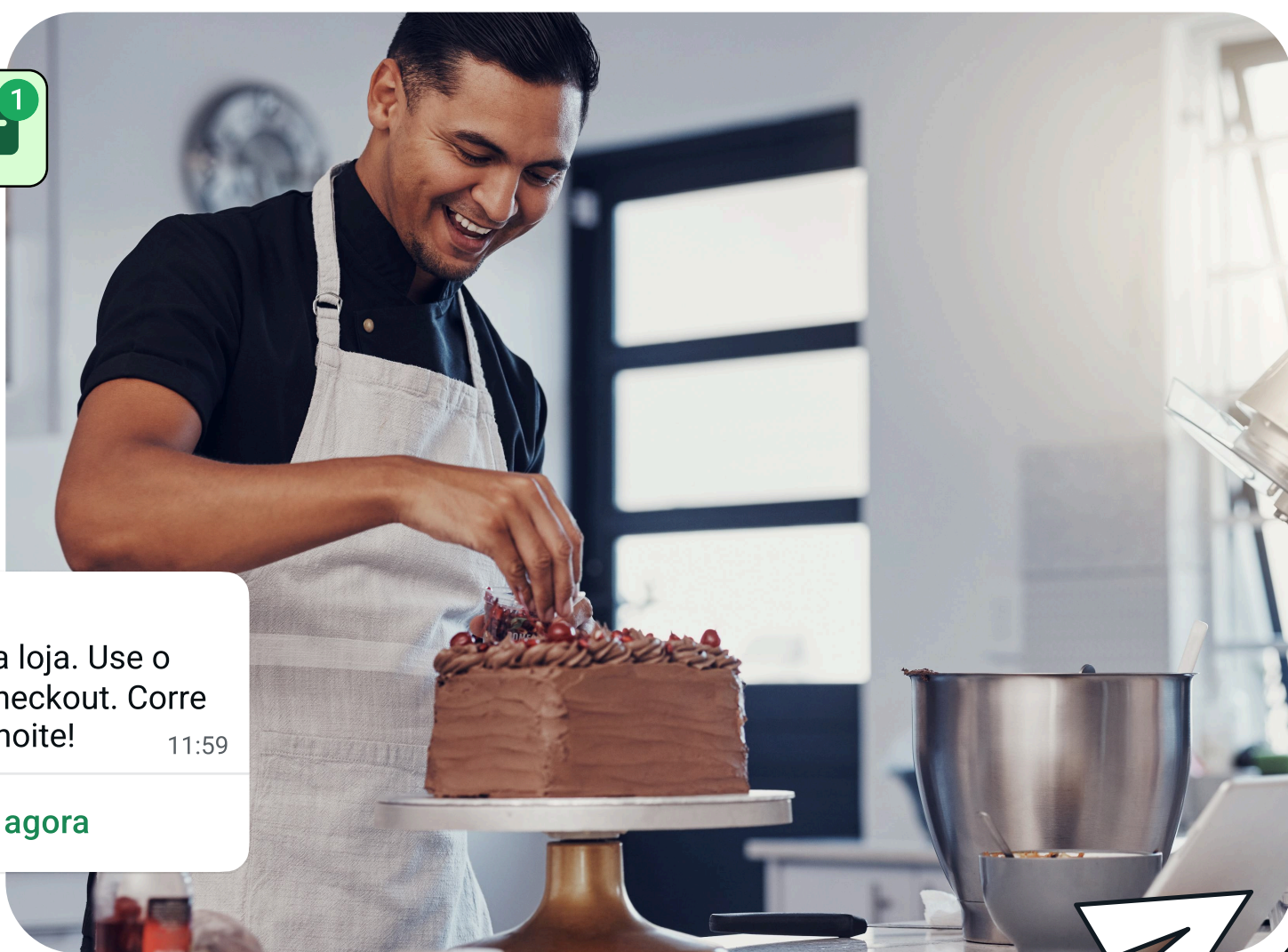


Envio em alto volume, com modelos aprovados por categoria e mensuração via **API de Conversões**.



🎉 Só hoje
30% OFF em toda a loja. Use o código VIP30 no checkout. Corre que acaba à meia-noite! 11:59

[Comprar agora](#)



Como pequenos e grandes negócios adotam

Dois caminhos para começar



Pequenos e médias empresas (PMEs): via WhatsApp Business app

- Direto no **app WhatsApp Business**, sem programação.
- Use as **Listas de transmissão comercial** para enviar mensagens de marketing em escala para contatos que previamente autorizaram o recebimento.
- Apoie-se nas **Ferramentas comerciais**: Catálogo, Etiquetas, Agente de IA e Pagamentos (Pix) potencializam o seu negócio no WhatsApp.



Grandes empresas: via API (plataforma do WhatsApp Business)

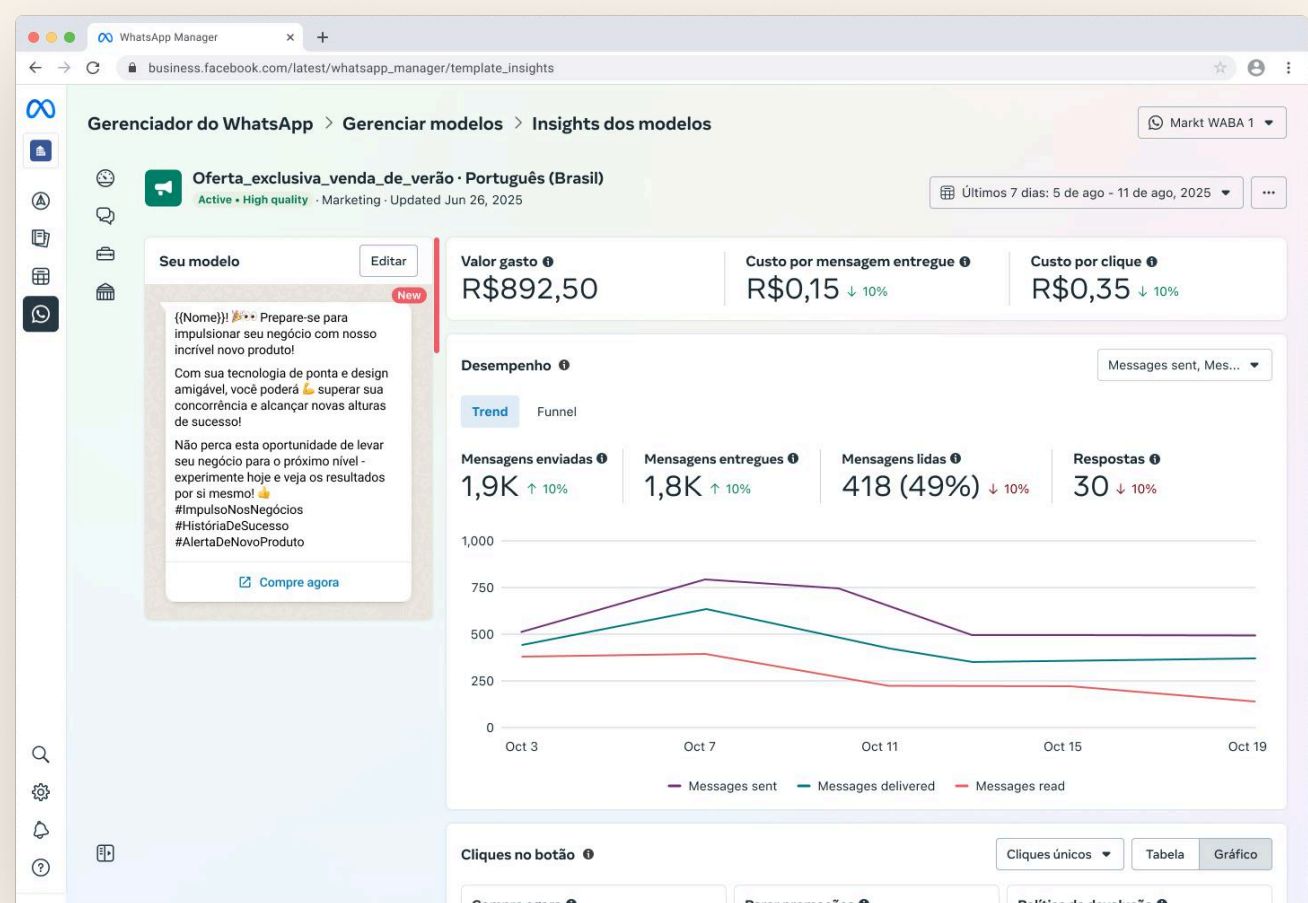
- Adoção via **plataforma do WhatsApp Business (API)**, diretamente ou com um **Parceiro de Business Messaging (BSP)**.
- Permite **automação e integração** com CRM/ERP e envios em alto volume.
- Recursos avançados: **Gerenciador do WhatsApp** (insights e qualidade de modelos), **API de Conversões** e **MM Lite** (Mensagens de Marketing Lite).
- Encontre um parceiro na nossa [Central de Negócios](#).

Onde acompanhar os resultados

Mensure suas mensagens pagas

Ao enviar pela **Plataforma do WhatsApp Business**, você acompanha os insights dos modelos no **Gerenciador do WhatsApp** — e também via **API**.

- **Enviadas e entregues**: volume que saiu e chegou.
- **Taxa de leitura** da mensagem/modelo.
- **Cliques em respostas rápidas** e no botão de **CTA** do site.
- **Principais motivos de bloqueio** — sinal de relevância.
- **Métricas de custo** (para parceiros e clientes diretos).



Qualidade das mensagens

Nome do modelo	Categoria	Idioma	Status do modelo	Mensagens entregues	Taxa de leitura de mensagens	Última atualização
Weekend_sale	Marketing	English (US) Hello {{1}}!	Ativo - Alta qualidade	14,845	25% (500)	Aug 12, 2025
Weekend_sale	Marketing	English (US) Hello {{1}}!	Ativo - Alta qualidade	14,845	10% (1,245)	Aug 12, 2025
Black_friday_sale	Marketing	English (US) Hello {{1}}!	Ativo - Alta qualidade	14,845	8% (1,632)	Aug 12, 2025
fathers_day	Marketing	English (US) Hello {{1}}!	Ativo - Alta qualidade	9,000	12% (882)	Aug 12, 2025
reminder	Marketing	English (US) Hello {{1}}!	Ativo - Alta qualidade	14,845	11% (1,140)	Aug 12, 2025
reminder_2	Marketing	English (US) Hello {{1}}!	Ativo - Alta qualidade	700	5% (45)	Aug 12, 2025
world_sale	Marketing	English (US) Hello {{1}}!	Ativo - Alta qualidade	150	12% (60)	Aug 12, 2025

Monitore a qualidade e ajuste

As **classificações de qualidade** e as taxas de leitura mostram como suas mensagens repercutem — e onde ajustar.

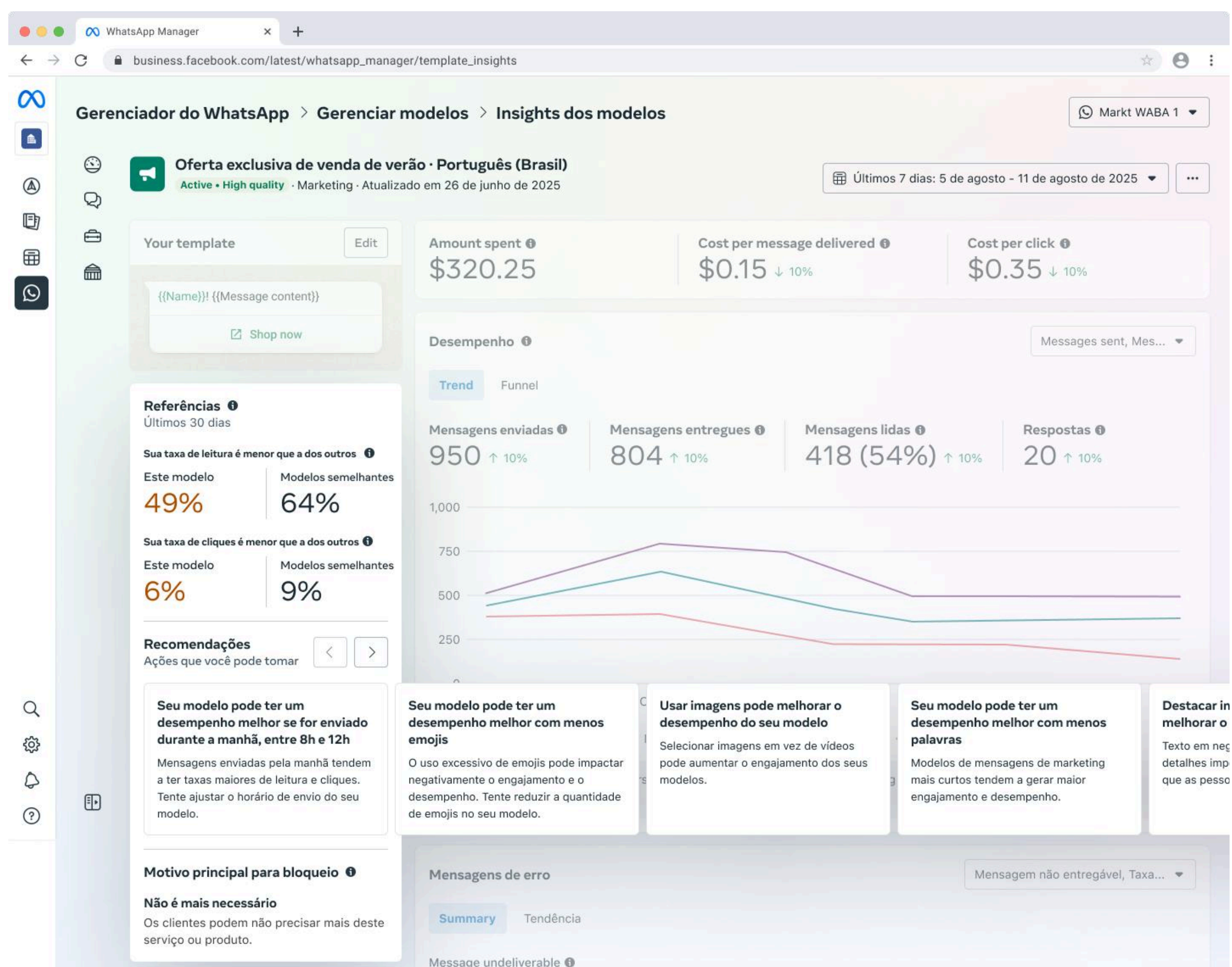
- Qualidade medida por **modelo** e por **número de telefone**.
- Disponível no **Gerenciador do WhatsApp** e via **API**.
- Use os sinais para **refinar conteúdo, frequência e público**.

Recursos exclusivos: API de MM Lite

Vá além com a API de Mensagens de Marketing Lite

A **API de MM Lite** traz recursos exclusivos de mensuração e otimização:

- **Referências (benchmarks):** compare seu desempenho com empresas semelhantes (mesma região ou vertical).
- **Recomendações práticas:** orientações para melhorar quando o desempenho fica abaixo da referência.
- **Rastreamento de conversões:** com Pixel ou API de Conversões, veja quando a mensagem gera ações no site/app (carrinho, checkout, compra).



Combine para ir além

Combinações que potencializam resultados

Marketing + Anúncios de clique para o WhatsApp

Quem clica no anúncio cai direto na conversa: dispare mensagens de boas-vindas e faça retargeting de carrinho abandonado para converter o interesse em venda.



Seu pedido está a caminho. 📦
Aproveite agora o cupom **NOVO10**
para conhecer os nossos
lançamentos. ✨

11:59

[Comprar agora](#)

Marketing + Utilidade

Combine o transacional com o promocional: envie o status do pedido e, na mesma jornada, ofereça um produto relacionado ou recompra.

Marketing + Autenticação

Logo após o login ou verificação, aproveite o contexto para oferecer um desconto, indicar produtos ou convidar ao programa de fidelidade.

🔒 Seu código de verificação é:
847291. Válido por 5 minutos.
Não compartilhe.

11:59

[Copiar código](#)



Utilidade + Pagamentos

Envie a fatura ou o resumo do pedido com um botão de pagamento (Pix) para fechar a compra sem sair do WhatsApp.

Combine para ir além

Combinações que potencializam resultados

Anúncios de clique
para o WhatsApp



Meta Business
Agent

Seus anúncios geram interesse e o agente de IA dá continuidade à conversa — responde dúvidas, recomenda produtos e qualifica leads 24/7, sem espera.

Tem vaga às 18h?

14:24

Temos sim.
Qual serviço você deseja?

AI 14:12



Ver Flows

Resposta recebida

11:59

Ver resposta

Marketing



Flows

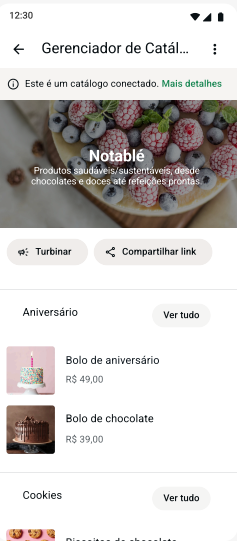
Capture e qualifique leads com formulários interativos dentro da própria conversa (agendamentos, preferências, cadastro).

Marketing



Catálogo

Apresente produtos com fotos e preços e leve o cliente à compra sem sair do WhatsApp.



Oi! Queria pedir um bolo de aniversário!

11:59



Bolo de Aniversário

Oi! Obrigado pelo interesse. Fazer um pedido é fácil. Basta visitar nosso catálogo e adicionar seus itens.

11:59

Ver catálogo

Envie a **mensagem** certa no momento certo para milhares de clientes

[Comece hoje](#)



WhatsApp

from

 Meta