

WhatsApp Business

La Guía Completa para Vender Más

GUIA GRATUITA DE ESCALA • ESCALAIA.ES

WhatsApp tiene más de **2.000 millones de usuarios** en el mundo. En España, el **87% de la población** lo usa a diario. Sin embargo, la mayoría de negocios locales lo usan igual que un móvil de 2005. Esta guía te enseña a convertirlo en tu mejor vendedor.

Contenido de esta guía

- 01 Configura tu perfil profesional
- 02 Los mensajes automáticos que venden
- 03 Etiquetas y organización de clientes
- 04 El catálogo de productos
- 05 Automatización avanzada con IA
- Conclusión** El siguiente paso

WhatsApp Business vs WhatsApp normal

WhatsApp Business es una app gratuita especialmente diseñada para negocios. La diferencia clave: con Business puedes crear un perfil de empresa, configurar mensajes automáticos, crear un catálogo de productos y organizar tus conversaciones con etiquetas.

Qué debes rellenar sí o sí:

- **Nombre del negocio:** usa el nombre real de tu empresa, no tu nombre personal.
- **Foto de perfil:** tu logo con fondo claro, mínimo 500x500px.
- **Descripción:** en 2 líneas di qué haces y para quién. Ejemplo: *"Floristería artesanal en Vigo. Ramos a medida para bodas, eventos y regalar."*
- **Categoría:** elige la que mejor defina tu negocio.
- **Horario:** indica cuándo atiendes para que el cliente sepa cuándo esperar respuesta.
- **Web y email:** si tienes, ponlos. Generan confianza.

 **Consejo:** Crea un enlace directo a tu WhatsApp: ve a wa.me/34TUNUMERO y comparte ese enlace en tu web, redes sociales y tarjeta de visita. El cliente abre WhatsApp contigo en un solo clic, sin guardar el número.

CAPÍTULO 02 Los mensajes automáticos que venden

La mayoría de negocios pierden clientes porque tardan en responder. Un mensaje automático bien configurado puede cambiar eso completamente.

Mensaje de bienvenida

Se envía automáticamente la primera vez que alguien te escribe. Ejemplo:

¡Hola! Gracias por contactar con [NOMBRE NEGOCIO]. Somos [descripción breve]. Enseguida te atendemos. Mientras tanto, puedes ver nuestros productos/servicios aquí: [enlace]. Horario de atención: [horario].

Mensaje de ausencia

Se envía cuando alguien escribe fuera de tu horario. Ejemplo:

¡Hola! En este momento estamos fuera de horario. Te respondemos en cuanto volvamos. Si es urgente, puedes llamarnos al [teléfono]. Horario: [horario]. ¡Gracias por tu paciencia!

Respuestas rápidas

Son atajos para responder las preguntas más frecuentes. Con escribir "/" en el chat aparecen tus respuestas guardadas. Ejemplos:

/precio	Nuestros precios van desde X hasta Y euros. Para un presupuesto personalizado...
/horario	Estamos abiertos de lunes a viernes de 9h a 20h y sábados de 10h a 14h.
/ubicacion	Nos encontramos en [dirección]. Aquí tienes cómo llegar: [enlace maps].
/cita	Para reservar cita haz clic aquí: [enlace calendly]. Es rápido y gratuito.

Las etiquetas son como carpetas de colores para organizar tus conversaciones. Sin ellas, tus chats son un caos. Con ellas, sabes exactamente en qué punto está cada cliente.

Sistema de etiquetas recomendado:

Etiqueta	Estado / Descripción
 Nuevo cliente	Primer contacto, aún no ha comprado
 Interesado	Ha preguntado precio o información
 Presupuesto enviado	Esperando respuesta
 Seguimiento	Hay que contactar en X días
 Cliente activo	Ya ha comprado, relación en curso
 VIP	Cliente recurrente o de alto valor
 No interesado	Descartado por ahora

 **Consejo:** Cada mañana revisa la etiqueta "Seguimiento" y contacta con esos clientes. Con 15 minutos al día puedes recuperar ventas que se hubieran perdido.

CAPÍTULO 04 El catálogo de productos

El catálogo de WhatsApp Business es como tener una mini tienda online dentro del chat. Tus clientes pueden ver tus productos sin salir de WhatsApp.

Cómo crear tu catálogo paso a paso:

- 1 Ve a Ajustes → Herramientas para la empresa → Catálogo
- 2 Toca "Añadir producto o servicio"
- 3 Sube una foto de calidad (mínimo 640x640px)
- 4 Ponle nombre, precio y descripción clara
- 5 Añade un enlace si tienes web o tienda online
- 6 Repite para cada producto o servicio



Consejo: Cuando un cliente pregunte por un producto, comparte directamente el artículo del catálogo en el chat. Es más profesional que mandar una foto suelta y el cliente puede ver el precio al instante.

CAPÍTULO 05 Automatización avanzada con IA

WhatsApp Business tiene automatizaciones básicas, pero para llevar tu negocio al siguiente nivel necesitas conectarlo con herramientas de inteligencia artificial. Esto es lo que hacemos en Escala.

Qué puedes automatizar con IA:



Chatbot inteligente: Responde preguntas frecuentes, califica leads y agenda citas automáticamente, las 24 horas.



Confirmación de reservas: El cliente reserva, recibe confirmación automática y recordatorio el día anterior.



Seguimiento de pedidos: Notificaciones automáticas de estado: pedido recibido, en preparación, enviado.



Cobros por WhatsApp: Envía enlaces de pago directamente en el chat. El cliente paga sin salir de la app.



CRM integrado: Cada conversación se guarda automáticamente en tu CRM con el historial del cliente.



Secuencias de seguimiento: Si un cliente no responde, el sistema le escribe automáticamente a los 2, 5 y 10 días.

El siguiente paso

Ahora ya sabes cómo usar WhatsApp Business para vender más. Pero configurarlo todo correctamente, conectarlo con IA y automatizar los procesos lleva tiempo y conocimientos técnicos.

En Escala nos encargamos de todo. Configuramos tu WhatsApp Business, lo conectamos con un chatbot inteligente, lo integramos con tu CRM y te dejamos un sistema que trabaja por ti las 24 horas.

Agenda tu cita gratuita en escalaia.es

Escala • escalaia.es • hola@escalaia.es

MARKETING DIGITAL + INTELIGENCIA ARTIFICIAL = RESULTADOS REALES