

MARKETING CONVERSACIONAL:

VENDA MAIS PELO WHATSAPP





* SUMÁRIO

1.	Introdução	02
2.	O que é Marketing Conversacional e por que ele funciona?	03
3.	Passo a passo para criar diálogos que vendem	04
3.1.	Seja rápido e pessoal	04
3.2.	Antecipando dúvidas com respostas prontas	04
3.3.	Exemplos de fluxos de conversa que convertem	05
4.	Exemplos de mensagens automáticas e respostas rápidas	06
4.1.	Boas-vindas e cardápio	06
4.2.	Tirando dúvidas sobre pedidos	06
4.3.	Fechando a venda com urgência	06
5.	Ferramentas úteis para automatizar (sem complicação)	07
6.	Dicas extras para não perder vendas	07
7.	Venda mais com conversas naturais	08

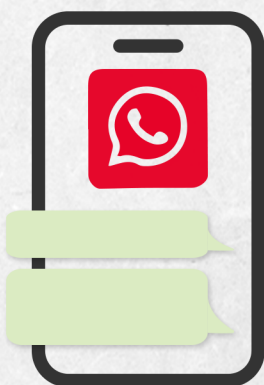




INTRODUÇÃO



Você sabia que o WhatsApp é uma ferramenta com muito potencial para **vender comida**?



Muitos clientes pedem por mensagem – e se você souber conduzir bem a conversa, pode aumentar suas vendas sem gastar nada!

NESTE GUIA, VOCÊ VAI APRENDER:



O que é marketing conversacional (e como ele ajuda pequenos negócios).



Diálogos simples que ajudam a vender e tirar dúvidas rápido.



Modelos de mensagens automáticas para nunca deixar o cliente sem resposta.



Vamos começar?





O QUE É MARKETING CONVERSACIONAL E POR QUE ELE FUNCIONA?

Marketing Conversacional é vender e se comunicar com seus clientes como se fosse uma conversa natural, igual a quando você atende alguém no balcão do seu negócio, mas usando WhatsApp, Instagram, chatbots ou até SMS.



A ideia é responder rápido, entender a necessidade do cliente e guiá-lo para a compra, tudo de forma automática (mas sem perder o toque humano).

Por que funciona tão bem para pequenos negócios?

✱ É PESSOAL;

o cliente se sente atendido por um humano, não por uma máquina.

✱ RESOLVE DÚVIDAS NA HORA;

evita que o cliente desista por falta de informação.

✱ AUMENTA VENDAS RECORRENTES;

quem tem uma boa experiência volta a pedir.

POR EXEMPLO: Um cliente manda: "Tem pão de queijo?" Em vez de só responder "Tem", você pode dizer: "Temos sim! Acabou de sair do forno. Quer que eu reserve pra você ou já vai querer um café?"





PASSO A PASSO PARA CRIAR DIÁLOGOS QUE VENDEM

3.1. Seja rápido e pessoal



Use o nome do cliente se já conhecer ou tiver o nome no contato.



Responda em até 5 minutos: quanto mais rápido, maior a chance de venda.



Pergunte sempre se pode ajudar em algo mais: isso aumenta o ticket médio.

3.2. Antecipando dúvidas com respostas prontas

Prepare respostas rápidas para perguntas como:

- ▶ "Qual o valor do frete?"
- ▶ "Tem promoção hoje?"
- ▶ "Quanto tempo para entregar?"



Deixe respostas prontas salvas na Área de Transferência (Android) ou em um bloco de notas (iPhone).



PASSO A PASSO PARA CRIAR DIÁLOGOS QUE VENDEM

3.3. Exemplos de fluxos de conversa que convertem

Fluxo 1: Cliente pergunta o cardápio

-> Sua resposta:

"Olá! Aqui está nosso cardápio

[Foto ou PDF]

Quer pedir algo ou tem dúvida sobre algum sabor?"



Fluxo 2: Cliente pergunta se tem estoque

-> Sua resposta:

"Temos sim! Já está quase acabando, quer que eu separe pra você?"

Pode ser para retirar ou delivery?"

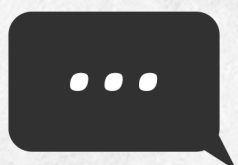




EXEMPLOS DE MENSAGENS AUTOMÁTICAS E RESPOSTAS RÁPIDAS

4.1. Boas-vindas e cardápio

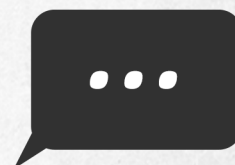
(AUTOMATIZE NO WHATSAPP BUSINESS OU SALVE COMO "MENSAGEM FREQUENTE")



"Olá! Aqui é a *[sua empresa]*. Obrigado por entrar em contato!
Acesse nosso cardápio no link: *[link/foto/PDF]*.
Posso te ajudar com algum pedido hoje?"

4.2. Tirando dúvidas sobre pedidos

"O valor do frete é R\$ X para seu bairro.
O pedido sai em XX minutos. Quer confirmar
ou prefere retirar no local?"



4.3. Fechando a venda com urgência



"Só avisando que restam apenas 2 unidades do
bolo de chocolate! Quer garantir o seu antes que
acabe?"





FERRAMENTAS ÚTEIS PARA AUTOMATIZAR (SEM COMPLICAÇÃO)

• **WhatsApp Business:**

Permite mensagens automáticas e catálogo.

• **Respostas rápidas:**

Salve frases prontas no celular (Área de Transferência ou bloco de notas).

• **Etiquetas:**

Organize clientes por status: "Novo", "Pedido Confirmado", "Pendente".



DICAS EXTRAS PARA NÃO PERDER VENDAS

Mantenha o recado atualizado (ex.: "Fechado – Pedidos a partir de amanhã, às 11h").

Use emojis e áudio: deixe a conversa mais próxima.

Peça confirmação: "Posso fechar seu pedido? É só responder sim!".





Venda mais com CONVERSAS NATURAIS!

O WhatsApp é uma ótima vitrine para pequenos negócios de comida.

Com **diálogos simples**, **respostas rápidas** e um **toque pessoal**, você aumenta vendas, fideliza clientes e cresce sem custos altos. Comece hoje mesmo aplicando essas dicas e veja seus pedidos aumentarem!



Acompanhe a **Academia Assaí** nas redes sociais para não perder nenhum conteúdo!

 **@academiaassaioficial**

 **/academiaassai**

