

QBIT

INGENIERÍA DE RESULTADOS

GUÍA PRÁCTICA PARA GERENTES DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Cómo vender más por WhatsApp

WhatsApp ya es tu canal de ventas. El problema no es la herramienta: es que lo manejas sin proceso. Aquí está el sistema.

“Si tú no ganas, nosotros tampoco.”

No es suerte. Es sistema.

WhatsApp no es el problema. Es cómo lo estás usando.

En Perú, WhatsApp es donde de verdad se cierran las ventas. Pero la mayoría lo usa como una bandeja de entrada caótica: mensajes sin responder, clientes que preguntan precio y desaparecen, y cero orden sobre quién está a punto de comprar.

Vender más por WhatsApp no es *mandar más mensajes*. Es tener un **proceso**: saber qué responder, cuándo, y cuál es el siguiente paso en cada conversación.

Los errores que te están costando ventas

Responder tarde

El interés tiene fecha de vencimiento. El cliente que preguntó hoy y le respondes mañana, ya compró en otro lado. La rapidez es, muchas veces, la venta.

Contestar solo el precio

“Cuesta S/ X” y punto. Sin preguntas, sin contexto, sin siguiente paso. Acabas de matar la conversación. El precio sin valor alrededor siempre parece caro.

No hacer seguimiento

El “déjame pensarlo” queda en el aire para siempre porque nadie vuelve a escribir. Ahí está la mitad de tus ventas perdidas.

Mezclar todo en el chat personal

Sin etiquetas, sin catálogo, sin saber quién es quién. El desorden se paga en ventas que se enfrían.

El sistema para vender mejor por WhatsApp

1. Usa WhatsApp Business, no el personal: etiquetas, catálogo, respuestas rápidas y mensaje de bienvenida.
2. Ten respuestas listas para las 5 preguntas que siempre te hacen. Rápido no es descuidado: es profesional.
3. Nunca cierres una conversación sin un siguiente paso: “¿Le reservo el producto?”, “¿Le mando la cotización?”, “¿Le escribo el viernes?”.
4. Haz seguimiento a los que dijeron “lo pienso”. Ahí se cierra buena parte de lo que hoy pierdes.
5. Conecta WhatsApp a tu sistema de clientes para que ninguna conversación se pierda y los seguimientos salgan solos.

Plantillas que puedes usar hoy

Tener respuestas preparadas no te hace robótico: te hace rápido y consistente. Adáptalas a tu tono:

Situación	Mensaje sugerido
Primer contacto	“¡Hola! Gracias por escribir a [negocio]. Para ayudarte mejor, ¿me cuentas qué estás buscando?”
Después de dar el precio	“Ese es el precio por [beneficio]. ¿Te reservo uno o prefieres que te mande más detalles?”
Cliente que “lo va a pensar”	“Perfecto, sin apuro. Te escribo el [día] por si quedó alguna duda, ¿te parece?”

Situación	Mensaje sugerido
Seguimiento post-venta	“¿Cómo te fue con [producto]? Cualquier cosa quedo atento. Gracias por la compra 📦”

De conversaciones sueltas a ventas ordenadas

La diferencia entre un negocio que *“usa WhatsApp”* y uno que *“vende por WhatsApp”* es que el segundo tiene un embudo: sabe cuántos escribieron, cuántos cotizaron, cuántos cerraron y a quién falta contactar. Sin eso, estás vendiendo con los ojos cerrados.

EJEMPLO CON NÚMEROS

Entran 200 consultas al mes por WhatsApp. Cierras 30 (15%).

Con respuestas rápidas + seguimiento a los “lo pienso”, subes al 22%.

→ 44 ventas en vez de 30: 14 ventas más al mes.

Con ticket de S/ 250, son S/ 3,500 mensuales adicionales del mismo tráfico que ya tenías.

Da el siguiente paso con QBIT

En QBIT diseñamos y automatizamos tu proceso comercial en WhatsApp —del primer mensaje al cierre— con seguimiento que trabaja aunque tu equipo no esté conectado, para que cada conversación tenga la mayor probabilidad de convertirse en venta.

Agenda tu diagnóstico sin costo

En 45 minutos identificamos las tres mayores oportunidades de crecimiento en tu negocio —con números concretos, no con promesas.

WhatsApp: +51 947 466 827

Email: info@qbit.com.pe • **Web:** qbit.com.pe

No es suerte. Es sistema.