

WhatsApp Business: Sistema de Ventas Automatizado

Cómo convertir WhatsApp en tu canal de ventas #1 usando automatizaciones, chatbots y secuencias que trabajan mientras dormís.

■ Al terminar: tenés un sistema de ventas por WhatsApp que funciona 24/7.

POR QUÉ WHATSAPP ES EL CANAL #1 EN LATAM

98% de tasa de apertura. El email tiene 20-25%. Ya ganamos.

Métrica	WhatsApp	Email	Instagram DM
Tasa de apertura	96-98%	20-25%	~30%
Tiempo de respuesta del usuario	90 min promedio	48-72 hs	Muy variable
Conversión a venta	~25-40%	1-5%	5-15%
Costo por mensaje	Muy bajo (API)	Bajo	Orgánico o ads

APP VS API: LA DIFERENCIA CLAVE

	WhatsApp Business App	WhatsApp Business API
Para quién	Dueños solos o equipos pequeños	Empresas con volumen o automatizaciones
Chatbot real	No (solo respuestas rápidas)	Sí — flujos complejos

Mensajes masivos	Hasta 256 contactos (broadcast)	Miles de mensajes (con templates aprobados)
Múltiples agentes	No (1 número = 1 persona)	Sí — varios agentes en paralelo
Costo	Gratis	Desde \$0 (360dialog free tier)
Cómo conectar	Descargar la app	360dialog, Meta, Twilio + Make/n8n

CONFIGURACIÓN PROFESIONAL (APP)

01

Perfil de empresa completo

- Foto: logo de alta calidad o foto profesional tuya
- Nombre: nombre real de tu marca (no abreviaciones)
- Descripción: qué hacés, para quién y tu diferenciador en 2 líneas
- Sitio web y email de contacto obligatorio

02

Catálogo de productos/servicios

- Agregar cada oferta con foto, precio y descripción
- Linkear el catálogo en tus mensajes de presentación
- Tip: crear un PDF de catálogo con Claude + Canva para enviar

03

Respuestas rápidas (shortcuts)

- Configurar /bienvenida, /precio, /info, /gracias
- Guarda respuestas largas para enviar con un solo tap
- Mantenerlas actualizadas cada mes

04

Mensaje de bienvenida y ausencia

- Bienvenida: se activa cuando alguien escribe por primera vez
- Ausencia: indica horarios de atención reales
- Incluir siempre un CTA claro en ambos mensajes

SECUENCIA DE VENTAS POR WHATSAPP (5 MENSAJES)

MSG 1 — Bienvenida + Calificación

"Hola [nombre]! Gracias por contactarnos ■ Soy [tu nombre] de [marca]. Para ayudarte mejor, contame: ¿qué es lo que más te interesa de [oferta/servicio]? Y ¿cuál es tu objetivo principal en los próximos 3 meses?"

Objetivo: Identificar si es un lead calificado

MSG 2 — Propuesta de valor

"Perfecto! Con lo que me contás, [marca] puede ayudarte a [resultado específico] en [tiempo]. ¿Sabías que [resultado de cliente real]? Esto es posible con nuestro [producto/servicio]."

Objetivo: Conectar su problema con tu solución

MSG 3 — Propuesta concreta

"Mirá, para alguien en tu situación lo más recomendable es [oferta específica]. Incluye: ■ [beneficio 1] ■ [beneficio 2] ■ [beneficio 3]. La inversión es de \$[precio]. ¿Querés que te cuente más sobre cómo funciona?"

Objetivo: Presentar oferta con claridad

MSG 4 — Manejo de objeción / Prueba social

"Entiendo perfectamente. La semana pasada [nombre] tenía la misma duda, y después de [tiempo trabajando juntos] logró [resultado concreto]. ¿Qué es lo que más te frena para arrancar?"

Objetivo: Neutralizar la duda principal

MSG 5 — Cierre

"¡Genial! Para asegurar tu lugar, podés hacer el proceso en 2 minutos acá: [link de pago/Calendly]. Hasta [fecha] tenemos el precio especial de \$[precio]. ¿Arrancamos?"

Objetivo: Llevar a la acción concreta

■ **En la comunidad encontrarás el template completo de automatización de WhatsApp en Make + los scripts de ventas por chat adaptados a cada nicho. \$17/mes — skool.com/comunidad-skool-basis**