

Los anuncios que redirigen hacia WhatsApp en un clic son un puente entre las plataformas, permitiéndote capitalizar la popularidad de Facebook e Instagram para capturar y convertir leads en clientes. ¡Todo esto gracias al poder de desarrollar conversaciones!

Hola, lo que te voy a decir te va a parecer extraño, pero créeme, es así tal y cuál lo digo: **cerrar una venta es una cuestión de lugar. Es de eso que estamos hablando.**

El valor de los anuncios que redirigen hacia WhatsApp, radica en su capacidad de **conducir al usuario al mejor lugar para realizar una transacción comercial.**

¿Te estás preguntando cuál sería ese lugar? La respuesta de las estadísticas es: [WhatsApp](#).

Para aumentar las ventas y la generación de leads calificados hay que saber moverse en el territorio de los mensajes de WhatsApp, **porque es la forma más simple y eficiente de abarcar el mayor universo de personas de forma personalizada.**

En este artículo te explico cómo conducirlos a WhatsApp en los siguientes tópicos:

- [Qué son los anuncios que dirigen de 1 clic para WhatsApp](#)
- [Por qué usar anuncios de 1 clic para redirigir a WhatsApp](#)
- [De qué manera tu empresa puede crear un *click to WhatsApp* en Facebook e Instagram](#)
- [Las 4 mejores prácticas fundamentales para anuncios que dirigen a WhatsApp](#)
- [La importancia de analizar los informes de los anuncios](#)
- [Conduce al mejor lugar para comprar y vender](#)

Qué son los anuncios que dirigen de 1 clic para WhatsApp

Los anuncios que dirigen hacia WhatsApp, más conocidos por ***click to WhatsApp*** son **botones en las redes sociales o sitios web con un CTA invitando al usuario a continuar una conversación por WhatsApp.**

Si haces clic en él te redirige de dónde estés en la web a una conversación por WhatsApp. Debes concordar conmigo que es una ventaja y tanto poder ofrecerle a tus clientes este tipo de servicio.

¡Qué suerte que ya puedes contar con él!

Su función: colocarte en una conversación de WhatsApp a la velocidad de 1 clic

Simple y poderoso: este anuncio, al ser clicado, envía a los usuarios directamente a una conversación específica en WhatsApp. Esta conexión instantánea y directa es

esencial en un mundo empresarial donde la agilidad y la interacción personalizada son clave para el éxito.

Su innovación: llevarte de lo general a lo concreto de forma hiper organizada

Sintético y eficiente: se terminó la brecha entre explorar y comparar. Los usuarios pueden pasar de explorar un producto o servicio en plataformas sociales a obtener respuestas inmediatas o iniciar un proceso de compra sin salir del entorno familiar de WhatsApp.

Su valor: es el canal de ventas más práctico y eficiente

Familiar y segura: ya no necesitas navegar entre múltiples páginas web o aplicaciones, estos anuncios simplifican el proceso al ofrecer una ruta directa hacia la interacción deseada.

Su diferencial: abre el camino hacia la persona adecuada en el momento preciso

Personalísima y oportuna: al conducir a los usuarios a conversaciones individuales, las empresas pueden ofrecer un servicio más específico y adaptado a las necesidades particulares de cada cliente potencial y ofrecérselo en el momento oportuno.

Por qué usar anuncios de *click to WhatsApp*

Porque, como ya dije anteriormente, **WhatsApp es el mejor lugar para calificar, educar y cerrar ventas.**

Estos anuncios tienen una sólida base en datos estadísticos, que se adapta a diferentes fases del cliente y brinda un beneficio clave que impulsa su eficacia. ¡Hablaré de eso a continuación!

Las estadísticas del mercado de e-commerce

“Cada mes, [más de 40 millones de personas consultan los catálogos](#) de las empresas en WhatsApp”.

Las cifras actuales proyectan un crecimiento exponencial en las transacciones móviles, consolidando la preferencia por la navegación y la compra a través de dispositivos móviles.

La plataforma móvil de WhatsApp se alinea perfectamente con este cambio, ofreciendo una experiencia fluida y accesible para los usuarios con la opción de ver los **catálogos de productos**.

Al dirigir anuncios hacia esta aplicación, puedes capitalizar esta tendencia creciente, conectándote de manera más efectiva con tus usuarios.

Las Fases del Cliente

La versatilidad de los anuncios que llevan a WhatsApp radica en su utilidad en todas las etapas de la jornada del cliente.

- En la **etapa de descubrimiento**, son un primer punto de contacto, permitiéndole a los usuarios que exploren productos o servicios y establezcan una conexión inmediata con tu marca.
- Durante las etapas de **consideración y toma de decisión**, agiliza la educación y distribuye información crucial.
- Cuando llega la etapa de **efectuar la compra**, permite resolver preguntas finales, superar obstáculos y cerrar la transacción de manera rápida y conveniente.

Beneficio clave: red social + comunicación directa

La combinación de la amplitud de cobertura en plataformas como Facebook e Instagram junto con la inmediatez en la comunicación a través de WhatsApp proporciona una sinergia poderosa.

La difusión masiva de anuncios en estas redes sociales amplifica el alcance de la marca, mientras que la conexión directa con WhatsApp garantiza una interacción personalizada y ágil.

Es por eso que esta integración estratégica de plataformas se convirtió en un pilar fundamental para la efectividad de las estrategias comerciales:

- **a través de Facebook e Instagram atraemos y calificamos y a través de WhatsApp atendemos y cerramos ventas.**

De qué manera tu empresa puede crear un *click to WhatsApp* en Facebook e Instagram

Para agregar un botón de acción en anuncios de Facebook e Instagram para interactuar en WhatsApp, generalmente se sigue un proceso a través de la plataforma publicitaria de Facebook. Te comparto los pasos generales que podrían ayudar:

1. **Crea un anuncio en Facebook o Instagram:** crea tu anuncio en el Administrador de Anuncios de Facebook o en el Administrador de Anuncios de Instagram.
2. **Selecciona el objetivo del anuncio:** que permita la interacción directa con WhatsApp, como por ejemplo “Envía un mensaje”.
3. **Configura el botón de acción:** Durante la configuración del anuncio, se te dará la opción de añadir un botón de llamado a la acción. Aquí, elige “Envía un mensaje” o un CTA similar que indique la interacción en WhatsApp.

4. **Agrega la Información de contacto de WhatsApp:** que desees asociar con el botón de acción. Incluye el número de teléfono o un enlace directo al chat de WhatsApp.
5. **Finaliza y Publica:** completa los pasos restantes para finalizar la configuración del anuncio y luego publícalo.

Crear anuncios en WhatsApp Business

La integración entre la página de Facebook y la cuenta de [WhatsApp Business](#) ya es un poco más compleja y requiere garantizar que la página de Facebook esté correctamente asociada con la cuenta de WhatsApp Business y asegurarte de que ambas estén autenticadas y verificadas para una comunicación segura y efectiva.

Las 4 mejores prácticas fundamentales para anuncios que dirigen a WhatsApp

Las mejores prácticas para los anuncios que se dirigen a WhatsApp implican una combinación estratégica de enfoques que maximizan la efectividad y la interacción con la audiencia objetivo. ¡Veamos cuáles son!

1 - Segmentación del Público Objetivo

Definir audiencias específicas basadas en criterios demográficos, comportamentales o geográficos te permite llegar a quienes tienen más probabilidades de estar interesados en los productos o servicios ofrecidos.

Al dirigir los anuncios a una audiencia más específica, se maximiza la relevancia del mensaje y se aumenta la probabilidad de conversión.

2 - Uso de Chatbots

La [incorporación de chatbots](#) en la estrategia de anuncios de WhatsApp es un elemento clave para agilizar la comunicación y mejorar la experiencia del usuario. Los chatbots no son pasivos, ellos dirigen a los usuarios hacia la información que están buscando, lo que aumenta la satisfacción del cliente.

3 - Recomendar Productos

Al utilizar datos obtenidos de interacciones anteriores o patrones de navegación, tus anuncios pueden ofrecer sugerencias específicas que sean relevantes para cada usuario, aumentando su desempeño.

4 - Opt-ins

El opt-in, es el consentimiento explícito del usuario para recibir mensajes en WhatsApp. Cuando los usuarios otorgan su consentimiento, demuestran un interés genuino en interactuar con la marca, lo que aumenta la calidad de la audiencia y la efectividad de la comunicación.

La importancia de analizar los informes de los anuncios

Analizar los informes de los anuncios es fundamental para ajustar tus [estrategias de marketing](#), porque el recorrido de tus clientes proporciona una ventana única hacia los comportamientos, preferencias y patrones de interacción de la audiencia.

Comportamiento

Una mirada detallada sobre la forma en que los usuarios interactúan con los mensajes, desde el momento en que ven el anuncio hasta la acción final que realizan.

Estos datos revelan qué estrategias funcionan mejor, qué segmentos de audiencia responden más favorablemente y en qué etapas del recorrido del cliente se producen las conversiones.

Oportunidades

Permiten identificar puntos de fricción, momentos de mayor compromiso y áreas donde se puede mejorar la comunicación o el proceso de conversión. Este análisis proporciona una visión más completa y precisa de cómo los usuarios interactúan con la marca, lo que a su vez informa las decisiones estratégicas futuras.

Ajustes

La optimización basada en estos datos implica ajustes continuos y adaptativos en las campañas de marketing. Permite tomar decisiones más informadas para afinar la segmentación del público, mejorar el contenido de los anuncios, ajustar los llamados a la acción o incluso explorar nuevas plataformas o enfoques de comunicación.

Conduce al mejor lugar para comprar y vender

Por eso, te dejo mi consejo final, no esperes más para aprovechar los **click to WhatsApp** y comenzar a dirigir a todos tus seguidores de Instagram y Facebook a una conversación más íntima y eficiente por WhatsApp.

Conoce hoy mismo, [Customer Engagement](#) de Truora, realiza tu prueba gratuita y vive la experiencia de tener a disposición la tecnología más avanzada, para transformar tu WhatsApp en una máquina de vender.