

## **El ecosistema WhatsApp impulsa a las pequeñas empresas y autónomos**

**Para muchas empresas el COVID-19 está acelerando la adopción de nuevos canales de venta y soporte para sus clientes, pero para las pequeñas empresas, autónomos y freelances el cambio de forma de trabajar no es tan sencillo. Adoptar un CRM o implantar un e-commerce muchas veces se convierte en un reto mayúsculo**

Por este motivo el ecosistema de soluciones basadas en WhatsApp se ha acelerado y las empresas han encontrado un aliado para conseguir un canal de ventas y soporte realmente adaptado a sus necesidades.

La venta empieza con una conversación en WhatsApp

La venta de servicios abarca sectores tan diversos como puede ser el de los despachos de abogados, academias de formación, reformas, peluquerías, nutricionistas, logopedas, desarrolladores web, diseñadores o consultores, y un sinfín de profesionales que se han visto aislados en un entorno digital en el cual no pueden desarrollar de forma natural la comunicación, la venta, ni el soporte. Todos estos profesionales han encontrado su mejor aliado en WhatsApp y en su ecosistema de soluciones liderado por ChatWith.io.

El primer paso ha sido compartir su link a WhatsApp para que sus clientes pudiesen iniciar la conversación. El e-mail no es un canal operativo y no ofrece la agilidad ni inmediatez que permite WhatsApp. Cada vez es más frecuente encontrar en perfiles de LinkedIn, YouTube, Instagram, Facebook, el botón de WhatsApp como forma prioritaria de contacto.

Compartir el WhatsApp con ChatWith.io

Con ChatWith.io los profesionales y pymes disponen de un abanico completo de soluciones que van desde pedir citas, gestionar pagos, compartir cupones, compartir documentos y un completo conjunto de herramientas para que cualquier profesional pueda desarrollar su actividad utilizando WhatsApp.

Casos de éxito

Un buen ejemplo de caso de éxito es GOING BEAUTY, la web líder en servicios de belleza a domicilio. Sus más de 7.000 profesionales de belleza (maquilladoras, peluqueras, manicuristas, etc) han podido comprobar cómo el canal de WhatsApp ofrecido por la web les permite tener un acceso directo a sus clientes y mantenerlos siempre activos.

Para las academias y universidades la captación de nuevos alumnos es una tarea esencial en estas fechas. Con WhatsApp las academias y centros formativos han acelerado de una forma increíble su proceso de alta de nuevos estudiantes.

Reformas, pintores, mudanzas, abogados: las más de 100.000 empresas de Citiservi han adoptado el link a WhatsApp como medio principal de contacto para captar clientes.

Abogados y asesores que usan el servicio de CLIENT LINK de Lefebvre pueden activar su link a WhatsApp en su página web para acelerar la comunicación con sus clientes.

Empresas de tecnología y consultoría. Para ofrecer un servicio postventa ágil y directo muchas empresas han activado su canal de WhatsApp.

Comercio online y tiendas. Para este segmento WhatsApp es el mejor aliado para conseguir cerrar más ventas. Resolver dudas sobre la configuración, precios, formas de envío, devoluciones etc.

?Empezar ahora: Curso online - Cómo vender con WhatsApp

El próximo día 28 y 30 de julio se realizarán dos sesiones online para explicar cómo funciona WhatsApp Business y ChatWith.io para agilizar la venta y gestión de clientes online.

Para apuntarse a estos dos cursos sólo se tiene que usar este link a WhatsApp.

**Datos de contacto:**

Suhas Ghante  
627524218

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Telecomunicaciones](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#) [Dispositivos móviles](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>