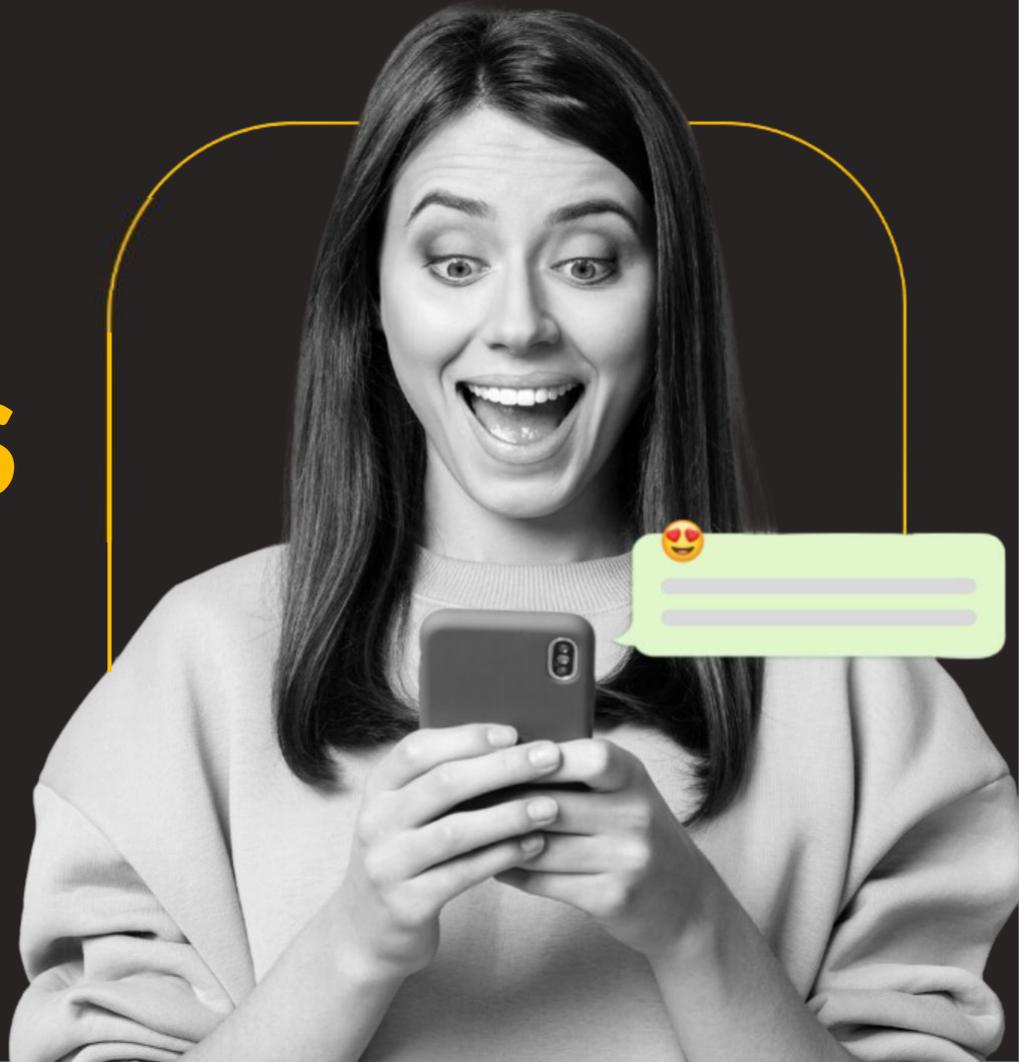


Templates

MATADORES

PARA A SUA **BLACK FRIDAY**





Sabe onde o seu consumidor vai estar nesta Black Friday? **No WhatsApp.**

E para impactar mais leads e **crescer oportunidades de vendas** na maior liquidação do ano, você precisa fazer **campanhas de marketing no WhatsApp.**

Confira os templates que vão te ajudar a ter uma performance incrível, **aumentando em até 10x suas conversões em vendas.**



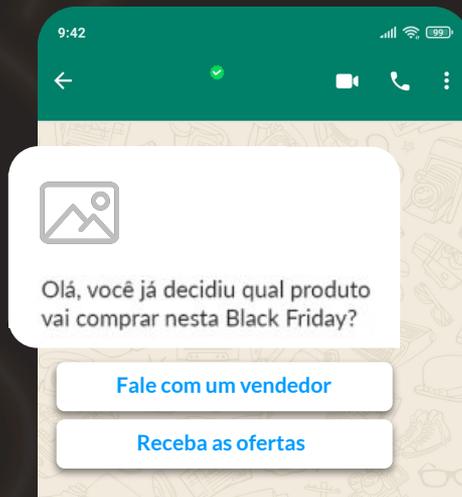


Pré | Esquenta Black Friday



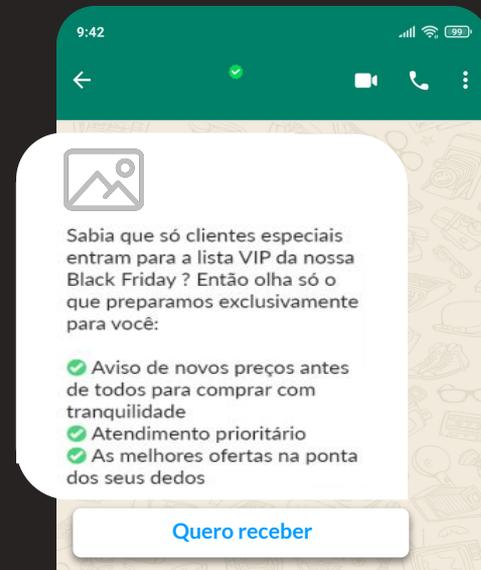
Para quem enviar: base de inativos

A melhor forma de reativar leads que não interagem com a sua marca há muito tempo é usar o canal com o maior índice de leitura no país.



Para quem enviar: base de ativos

Incentiva a sua base a escolher os produtos e salvar os favoritos, aumentando a chance de conversão.



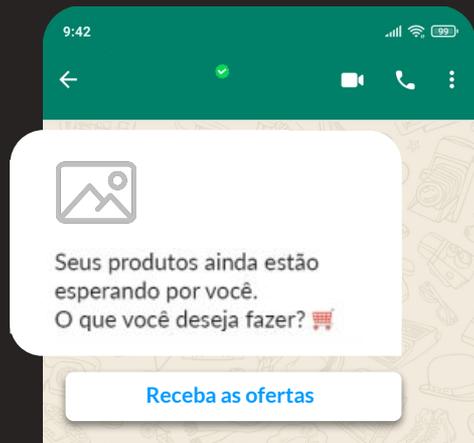
Para quem enviar: base de clientes especiais

Dá vantagens para quem sempre compra com você, garantindo a fidelidade mesmo em momentos de grande concorrência de preços.



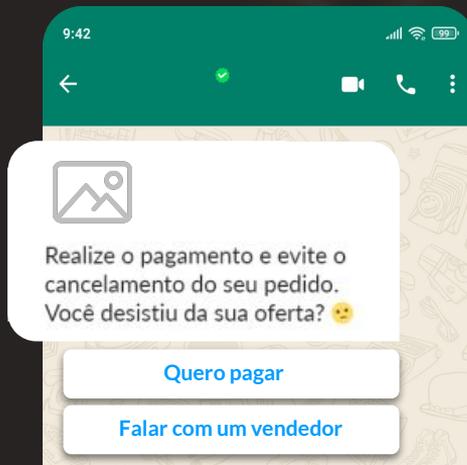


Durante | **Black Friday** |



 **Para quem enviar:** consumidores com carrinho abandonado há xx horas

Recupere carrinhos abandonados com uma taxa de abertura 3x maior que o email.



Para quem enviar: consumidores com pedido não pago há mais de xx horas

Recupere pedidos não pagos no WhatsApp, e aumente em mais de 10% a sua taxa de conversão em vendas.



Para quem enviar: base de inativos, com base em interesses

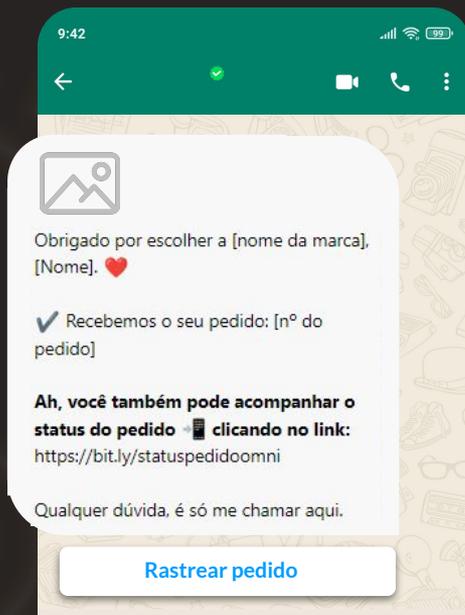
Incentiva a sua base por meio do gatilho de escassez a explorar os produtos em promoção, aumentando a chance de conversão.

Pós | Black Friday



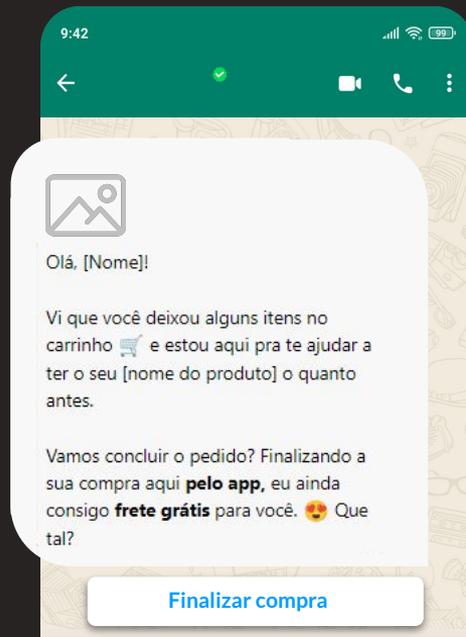
Para quem enviar: base de ativos que concluíram o pedido

Incentiva seu cliente a realizar uma nova compra por meio do gatilho da reciprocidade



Para quem enviar: base de ativos que concluíram o pedido

Não basta apenas comprar e esperar o produto chegar, os clientes desejam fazer todo o acompanhamento do seu pedido de forma prática



Para quem enviar: base de clientes com carrinho abandonado

Incentiva o cliente a voltar no produto, aumentando a chance de conversão.



[Carrinho abandonado | **Black Friday**]

Campanhas de Carrinho Abandonado feitas através da plataforma OmniChat, têm em **média 30% de taxa de conversão e um ROAS de 44x.**

Os segmentos com a melhor taxa conversão para esse tipo de campanha são:

- Vestuário - 36%
- Material de construção - 35%
- Móveis e decoração - 30%
- Beleza e Perfumaria - 30%





Boas práticas para campanhas | Carrinho abandonado

Conteúdo

Deve ser claro, breve e objetivo.

Procure entender se há momentos específicos da sua operação para os quais você pode criar templates padrão que **podem ser reutilizados**.

Quando a mensagem for escrita, é preciso levar em consideração o fato de que **o time que faz as aprovações não conhece o contexto** em que elas estão inseridas.

Leia seu template em voz alta e perceba como ele está soando.

Formatação

Garanta que o template tenha, no máximo, **1024 caracteres**.

Erros gramaticais e ortográficos farão com que o template seja rejeitado.

Gírias e linguagem informal são aceitas, mas é importante lembrar que elas nem sempre farão sentido para o time que faz aprovações e precisa estar alinhado ao tom de voz da sua marca.

Ah, e vale emojis também!

Problemas de formatação levam a rejeição do template.

Campos dinâmicos

Campos dinâmicos para personalizar o envio em massa devem ser números entre duas chaves e cercados de informações que indiquem claramente o que será inserido ali.

Estão disponíveis **apenas para HSM de início de contato**, não sendo suportada para mensagens de reabertura de sessão.

Exemplo: "Olá **{{1}}**! Eu sou **{{2}}** da OmniChat. Podemos continuar falando sobre a sua compra?"

Botões e Imagens

Você pode adicionar botões no conteúdo da mensagem.

Recomendamos o uso de botões para influenciar a escolha do cliente.

Também servem para facilitar a recusa da mensagem e evitar denúncias por SPAM.

Além disso, você pode utilizar imagens para que a mensagem fique ainda mais atrativa!

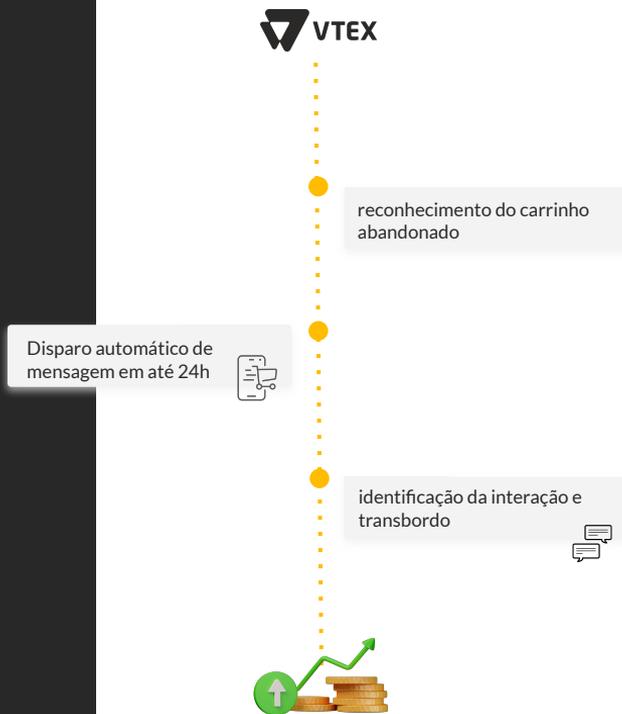
[Carrinho abandonado | **Integrações**]

Com a **integração nativa entre VTEX e OmniChat**, é possível reconhecer carrinhos e pedidos abandonados e, através de HSM, fazer **disparos automatizados via WhatsApp - em até 24h**.

A mensagem personalizada é enviada automaticamente, podendo ser customizada com imagem, vídeo e botões para ações específicas.

Dessa forma é possível escalar processos, ganhar agilidade e **gerar oportunidades de venda**.

E além do carrinho, você também pode enviar o **status do pedido**, deixando a **experiência do seu cliente ainda mais completa**.



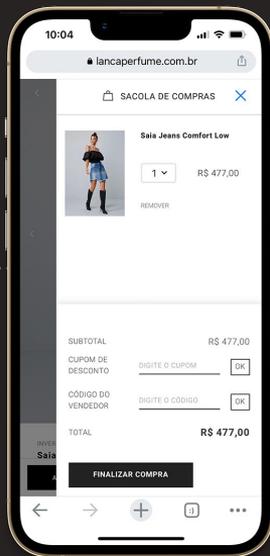


A jornada de compra do usuário em **carrinhos e pedidos abandonados**

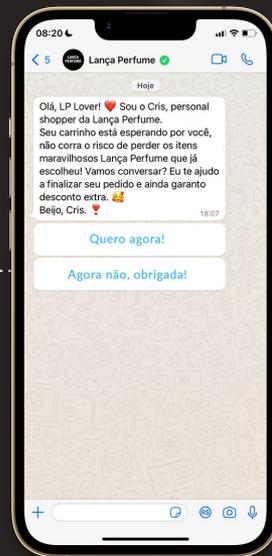


O consumidor finaliza a compra, mas não paga o pedido

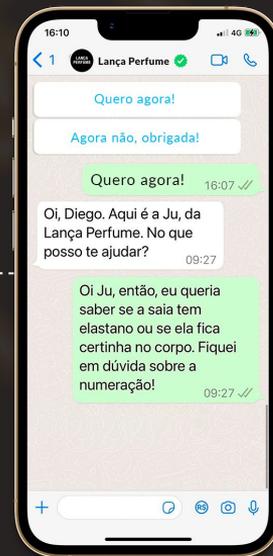
ou



Deixa os produtos na sacola mas não finaliza a compra



Acionamento via HSM



Transbordo da mensagem automática para o atendente humano



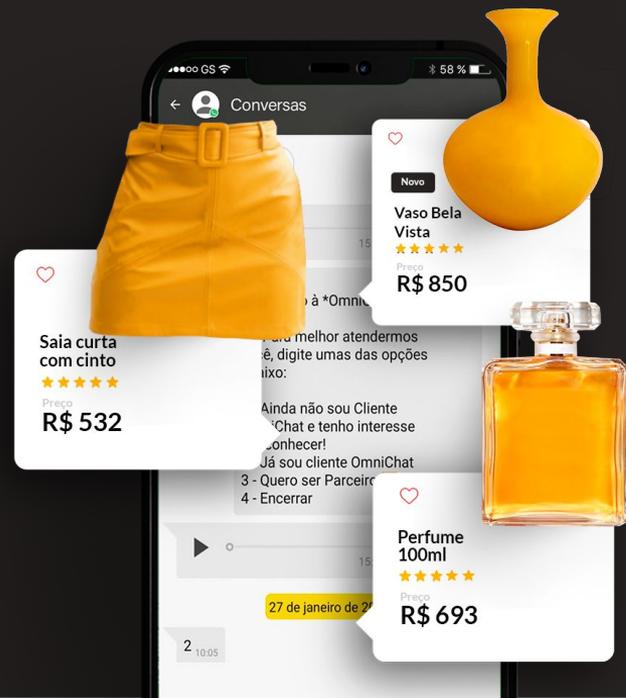
É sempre bom lembrar...

Sua empresa consegue **suprir a demanda desse aumento no volume de vendas?**

O acesso em massa pode **sobrecarregar sua equipe de vendas** e ocasionar demora na resposta ao cliente. Isso compromete a experiência de compra e acarreta perda de receita.

Para garantir que sua empresa consiga atender esses picos, o **BOT Co-piloto** da OmniChat, pode atuar junto ao time de vendas, tanto na qualificação dos clientes, quanto na recomendação de produtos.

Tenha mais agilidade ao falar com seu consumidor **e não perca nenhuma venda!** Confira alguns cases de sucesso.



Mais que um BOT, uma experiência completa!

O **DermaClub** é um **clube de vantagens do Grupo L'Oréal**, que oferece descontos exclusivos e acúmulo de pontos na compra dos seus produtos.

Ao se tornar cliente OmniChat, **a marca se destacou no uso estratégico de automatizações no WhatsApp**. O grande sucesso da divulgação do protetor solar Anthelios é um exemplo.

Por meio de um bot personalizado para essa campanha, a **marca revelou o produto ideal para cada tipo de pele, com direito a um carrinho de compras ao final da jornada**, para que o consumidor, após a indicação, pudesse finalizar a compra sem precisar sair do WhatsApp.

Confira o resultado dessa ação!

13,5 milhões 
consumidores impactados

668.964 
interações com o bot

6.620 
conversas iniciadas

2.862 
carrinhos de compras

DERMA CLUB

43.2%

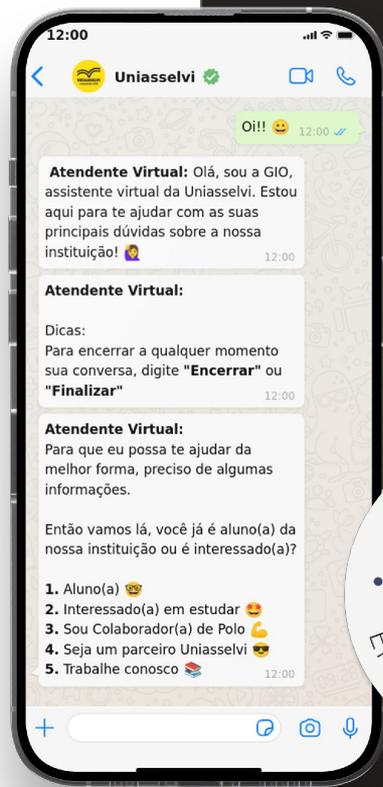
das pessoas que conversaram com o bot converteram a compra recomendada



Com a ajuda do **Bot co-piloto**, os vendedores da Uniasselvi realizaram o onboarding dos novos alunos com mais eficácia, economizando **15 minutos em cada atendimento**.

Benefícios:

- **Crescimento** de resultado sem aumento do time de vendas.
- Melhora na **eficiência** dos processos e redução de riscos da operação.
- **Redução de erros** e consequentemente de **custos para corrigi-los**.
- **Mais tempo** disponível para atividades de alto valor agregado.
- Escalabilidade e agilidade para responder ao aluno **sem sobrecarregar o time**.



38% de aumento

na produtividade dos vendedores com o **BOT co-piloto**



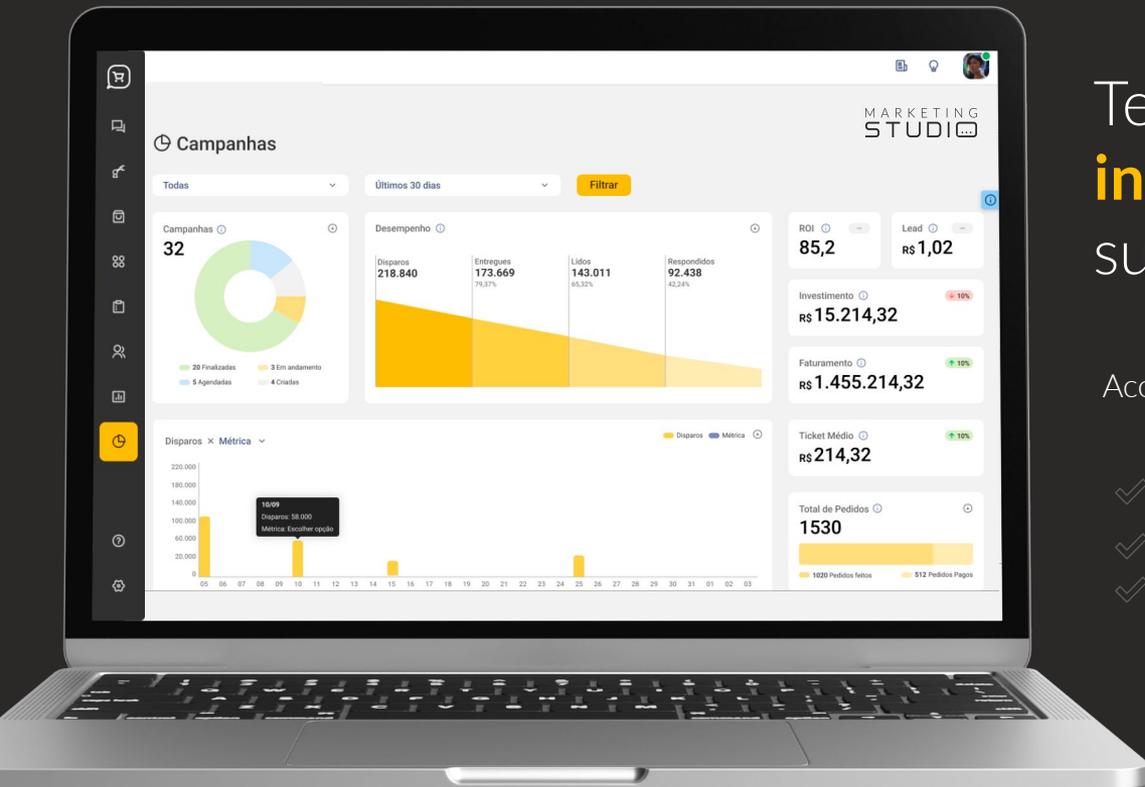
De ponta a ponta

Sua Black conectada com os principais sistemas do mercado

A integração de sistemas desempenha um papel fundamental, permitindo que as empresas otimizem e ganhem mais eficiência em seus processos, além de oferecer uma experiência de compra melhor aos clientes.

A OmniChat é a solução recomendada para quem deseja uma integração perfeita entre as áreas de **marketing, CRM, atendimento e vendas.**





Tenha em mãos os **principais indicadores de sucesso** da sua Black Friday

Acompanhe em poucos cliques resultados como:

- ✓ **ROAS de campanhas**
- ✓ **Volume de atendimentos**
- ✓ **Tempo médio de espera**



Ainda está em dúvida sobre incluir o **WhatsApp nas suas estratégias de Black Friday?**

A OmniChat pode ajudar.

Nossos especialistas possuem experiência para apoiar seu negócio no mercado conversacional com **escalabilidade tecnológica**, visando o aumento da receita e da produtividade como um todo.

Acesse o site e **fale com um especialista** para potencializar seus resultados na **Black Friday de 2023**.

ROI ACIMA DA MÉDIA

LANCÔME

5.880
disparos

93
vendas
convertidas

R\$43.242
de receita

ROI de
21

SHOULDER

40.000
disparos

1.533
vendas
convertidas

R\$738.582
de receita

ROI de
46,25



Clientes que já conseguiram resultados incríveis com disparos de campanhas no WhatsApp.



Líder em chat-commerce no Brasil