

Automação com WhatsApp e CRM: do primeiro contato à venda

Publicado em 25/06/2024



Quando o volume de contatos cresce, anotar tudo em caderno ou planilha deixa oportunidades pelo caminho. Um CRM, sistema de relacionamento com clientes, organiza cada contato e acompanha o caminho até a venda.

O que um CRM resolve

- Reúne em um só lugar nome, telefone, histórico de conversas e pedidos;
- Mostra em qual etapa cada oportunidade está: novo contato, orçamento enviado, negociação, venda;
- Lembra a equipe de retornar contatos na data certa;
- Gera relatórios simples de desempenho.

Integração com o WhatsApp

Ao conectar o canal de atendimento ao CRM, as conversas passam a alimentar o cadastro automaticamente e podem disparar respostas iniciais, lembretes e pesquisas de satisfação.

Comece simples

Mapeie as etapas do seu processo comercial e automatize primeiro as tarefas repetitivas. Respeite as regras do WhatsApp e a vontade do cliente de receber mensagens. A Huts integra sistemas e canais de atendimento.

Tags: crm whatsapp automação