

Pagos con WhatsApp. El paso final para el comercio conversacional con ChatWith

Hasta ahora en el mundo de WhatsApp, las empresas han sido capaces de tomar impulso hacia la digitalización y acceder a millones de clientes que han abandonado el email por la mensajería instantánea. WhatsApp se ha convertido para muchos clientes y consumidores en el canal principal de comunicación a la hora de acceder a compras online

Según datos de Statista, Whatsapp se ha convertido en una de las plataformas más demandadas por el público desde marzo del 2020, la pandemia ha provocado un aumento significativo en el uso de la app, llegando a incrementar un 700% de su tráfico, con 2 mil millones de usuarios activos mensualmente, proclamándose como la segunda red social por detrás de Facebook y la tercera con más descargas.

Las empresas han sabido adaptarse y muchas ya permiten a sus clientes iniciar una conversación en WhatsApp desde cualquier dispositivo, automatizar parte del proceso gracias al Bot, llegar a procesos de compra conversacionales, diseños de workflows e integraciones con sistemas tipo CRM.

WhatsApp se ha convertido en el punto de contacto más útil para las empresas que quieren vender a consumidores finales. Empresas cuyo modelo de negocio se sostiene en una venta directa a clientes potenciales y sobre todo, a todas las empresas que están fuera del concepto de venta en Amazon.

Las empresas que más se benefician del comercio con WhatsApp son aquellas que venden bajo presupuesto, que ofrezcan servicios, abogados, que vendan formación, consultoría, pago por hora, talleres, automóvil, reparaciones, productos a medida, producto vivo, y un largo etc. de compañías que venden productos, en las cuales, una conversación con un agente comercial es una parte esencial de este proceso de ventas.

Todas estas empresas hasta ahora tenían como principal canal de ventas lo que se llama un directorio para la generación de contactos, pero, dejando el proceso de ventas en un canal tradicional. E-mails, llamadas telefónicas, presupuestos... Un procedimiento de venta largo, complejo y muy analógico.

WhatsApp ha permitido que estas empresas dispongan de un canal sobre el que poder vender con mucha más agilidad, velocidad y manteniendo todas las prestaciones de un servicio cercano y personalizado. Este aspecto ha sido esencial para muchas empresas que han tenido que renovar su proceso para adaptarse a una nueva necesidad de servicios a distancia.

Estas empresas se han beneficiado de la plataforma WhatsApp y de la conversión automatizada para que su gestión sea más eficiente, aunque siempre faltaba el paso final del cierre de la venta, un link directo al checkout para que en la misma conversación un agente pueda cerrar la venta.

El problema que tienen muchos eCommerce es que no existe este concepto. En un eCommerce cualquier compra requiere carrito de la compra, Checkout, registro... Demasiados pasos para que una venta única, personalizada y con un precio hecho a medida se pueda gestionar con la agilidad que el eCommerce conversacional requiere.

Este último paso es el que ahora tienes disponible desde ToChat.be. Una herramienta desarrollada junto a Botslovers para ofrecer a miles de empresas en todo el mundo la posibilidad de cerrar sus ventas con un link con el que pueden recibir pagos.

Para ver una demostración en directo de este servicio apúntate al webinar exclusivo de presentación de este servicio que se realizará en la conferencia de IberoAmerican Chatbot.

Andres Pulgarín presentará la plataforma y servicio completo en una sesión exclusiva el próximo 5 de Mayo.

Datos de contacto:

César Martín

Link to WhatsApp

+34627524218

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

Categorías: [Finanzas](#) [E-Commerce](#) [Dispositivos móviles](#) [Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>