

WhatsApp

para farmácias:
dicas para
impulsionar
suas vendas



O **WhatsApp Business** foi lançado para ajudar as empresas a se conectarem com seus clientes, tornando-se um importante canal de comunicação e vendas. Dados recentes de uma pesquisa realizada pela **Opinion Box confirmam o sucesso da plataforma:**

79%

dos respondentes afirmaram que **se comunicam com empresas** através do WhatsApp¹

59%

consideram adequado **usar a plataforma para comprar** produtos e serviços¹

77%

dos entrevistados consideram que **tirar dúvidas e/ou pedir informações** são as finalidades mais adequadas para se comunicar com uma empresa via WhatsApp¹

51%

consideram o canal adequado para **receber promoções**¹

Se você ainda não usa corretamente **os recursos de WhatsApp para farmácias**, pode estar perdendo negócios.



Em primeiro lugar, dê a importância adequada!

O WhatsApp deve ser considerado como **uma empresa dentro da sua empresa** e requer os mesmos cuidados e disponibilidade que você dedica aos clientes que vão ao espaço físico.²

Por isso, para ter sucesso nas vendas pela plataforma, não deixe de **investir tempo e dedicação** em equipe capacitada e recursos para viabilizar o atendimento.²



4 DICAS

para alavancar as vendas com
Whatsapp para farmácias



1. Priorize a agilidade no atendimento:

Dicas práticas incluem o **uso de respostas rápidas e etiquetas para agilizar o suporte**, garantindo que os clientes se sintam assistidos e valorizados. Isso aumentará a confiança em sua farmácia e poderá gerar novas vendas.^{2,3}

2. Planeje promoções exclusivas:

Ofereça incentivos especiais para clientes que optam por comprar pelo WhatsApp, como **descontos exclusivos ou condições de pagamento diferenciadas**.³

3. Invista em ações personalizadas:

Crie **grupos ou listas de transmissão** para enviar mensagens segmentadas para diferentes grupos de clientes, oferecendo promoções direcionadas, dicas de saúde ou informações sobre novos produtos.³

4. Ofereça conteúdo relevante:

Ao oferecer conteúdo de qualidade você demonstra **cuidado e preocupação com o bem-estar dos seus clientes**. Essa estratégia de prestação de serviço reforça a lembrança de marca e **aumenta as chances de fidelizar o consumidor e gerar novas vendas**.³

Fontes:

1. Opinion Box. WhatsApp no Brasil: pesquisa revela dados sobre o comportamento do brasileiro. Disponível em: <https://blog.opinionbox.com/pesquisa-whatsapp-no-brasil/>

2. É de Farmácia Podcast. Atenda melhor pelo WhatsApp. Disponível em: <https://open.spotify.com/episode/5BZZOZzpwzBcKGYMdpTZv?si=3a6c28aa5ea644fc>

3. HOS. Como o WhatsApp pode aumentar as vendas da sua farmácia? Disponível em: <https://www.hos.com.br/nossoblog/como-melhorar-o-atendimento-da-minha-farmacia-2/>