



WhatsApp Sessions:

Agências & Gestores de Tráfego

Como transformar o WhatsApp em um motor de crescimento para os seus clientes



from  Meta

Confira tudo o
que rolou no
nosso encontro!

Reunimos os principais aprendizados compartilhados durante o webinar para que você possa revisar os conteúdos sempre que precisar, e compartilhar os insights com seus clientes e equipes.

Ao longo das próximas páginas, você encontrará tendências, estratégias, funcionalidades e boas práticas para transformar conversas em oportunidades de negócio.

Um programa criado para apoiar agências e gestores de tráfego em cada **etapa da jornada**

Os quatro pilares da iniciativa:



Eventos

Lançamentos de produtos e tendências globais



Webinars

Sessões práticas com especialistas em alta performance



Conteúdo

Frameworks, guias executivos e materiais para repasse a clientes



Comunidade

Exclusiva para gestores de tráfego com conteúdos ricos, novidades dos produtos WhatsApp, acesso às certificações exclusivas do Blueprint, e troca contínua entre parceiros e o time Meta



O WhatsApp deixou de ser apenas um aplicativo de mensagens para se tornar a principal alavanca de vendas e relacionamento com clientes no Brasil e no mundo

Hoje, ele é um dos principais canais para descoberta, relacionamento e conversão entre empresas e consumidores.

Além de vender, ele aproxima as marcas das pessoas no momento em que elas realmente querem conversar.



Antes de explorar anúncios e automações, entenda o novo papel do **WhatsApp** na jornada do consumidor brasileiro



O WhatsApp como motor de conversão

Por que colocar o WhatsApp no centro da sua estratégia?

97%

de penetração no Brasil
(app mais popular e aberto no dia a dia)

O app que nunca fecha: **2x** mais acessado que o Instagram e **#1** na tela inicial dos smartphones brasileiros¹



No centro da estratégia está uma verdade simples:
seus clientes já estão no WhatsApp, mas será que sua marca está preparada para vender lá?

75%

preferem falar com empresas igual conversam com amigos²

72%

consideram mensagens um canal muito mais pessoal de atendimento²

Campanhas de Clique para o WhatsApp crescem globalmente.

Leads gerados via WhatsApp apresentam maior qualidade e ciclos de venda mais rápidos

WhatsApp vs. canais tradicionais (Benchmarking)

A supremacia do canal conversacional

Métrica	E-mail	SMS	WhatsApp Business
Taxa de abertura/leitura ¹	10% – 20%	~40%	80%+
Taxa de cliques (CTR) ¹	~2% – 5%	~5%	50%+
Engajamento & resposta ²	Baixo/Lento	Passivo	Imediato e interativo
Velocidade de conversão ²	Ciclos longos	Baixa conversão	2x a 4x mais rápido

Fontes: 1. Forrester/Meta (dez. 2022). 2. Dados internos da Meta.

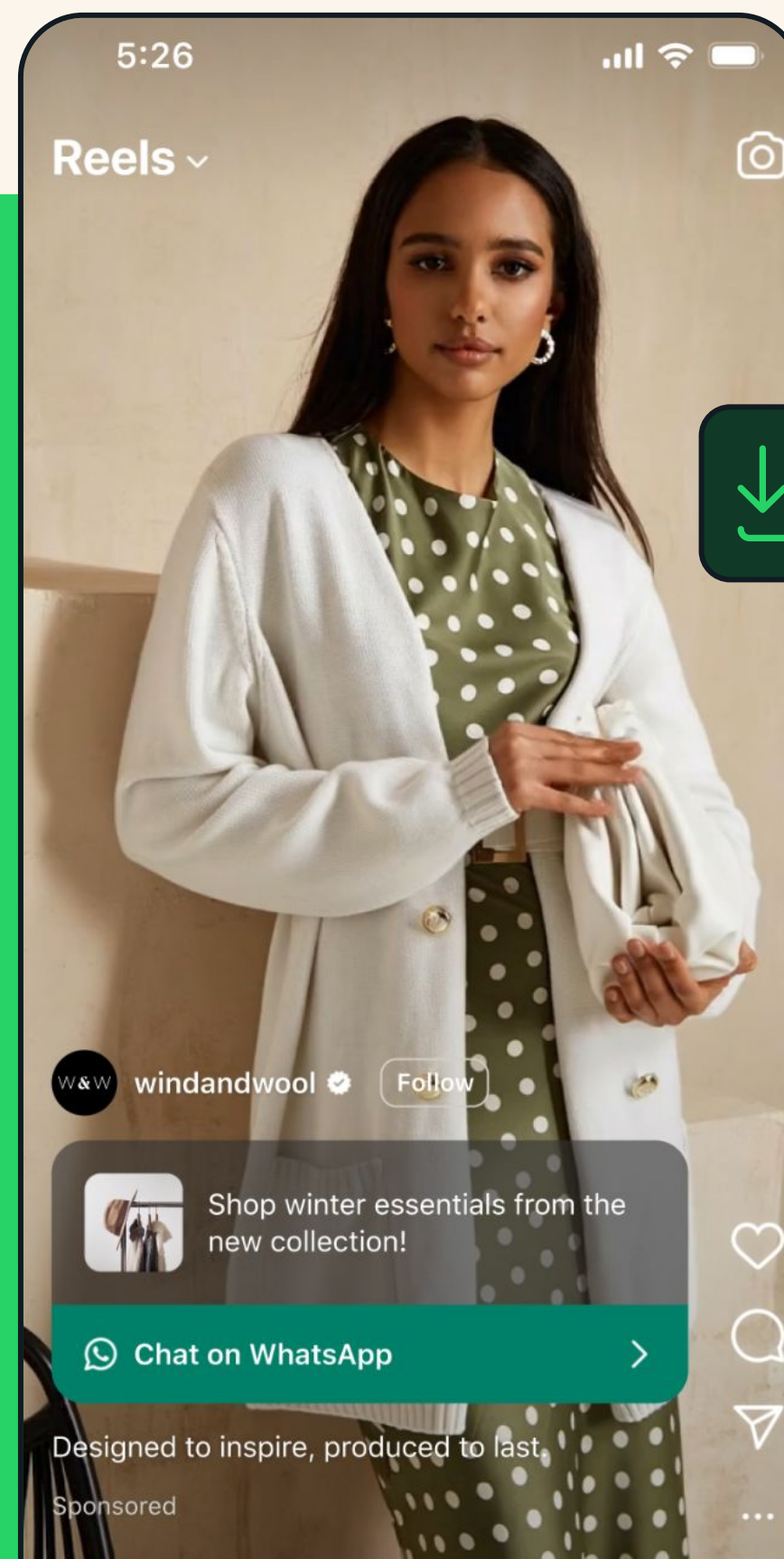


**Com o potencial do canal
em mãos, a pergunta muda:
como agências transformam isso
em oferta e performance?**



Oportunidade para **agências** e **gestores**

Mesmo com o crescimento do WhatsApp Business, ainda existe um enorme espaço para evolução.



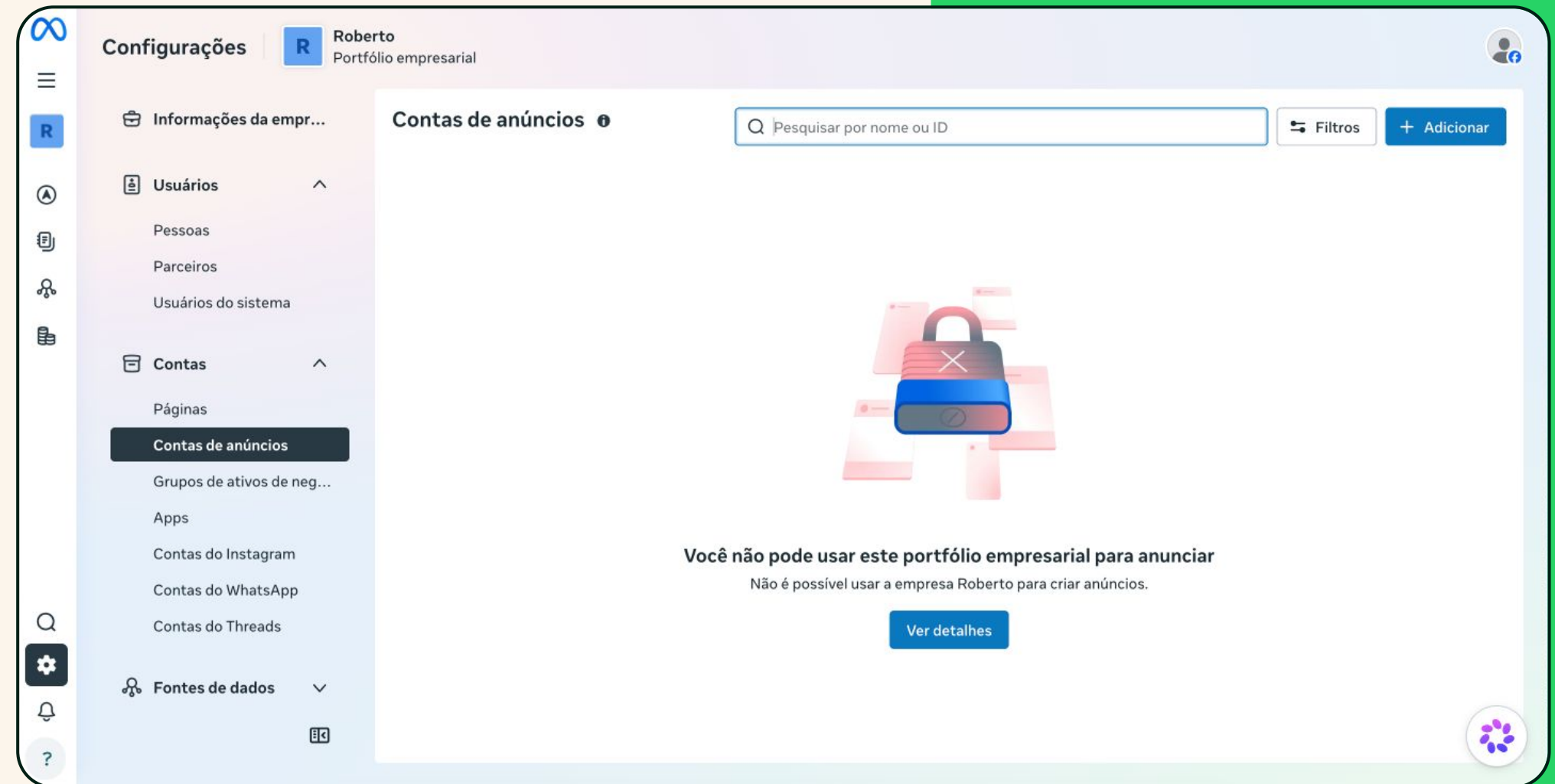
Grande parte das contas administradas ainda não utiliza todo o potencial do canal, especialmente Anúncios de **Clique para o WhatsApp** (CTWA).

Para agências e gestores de tráfego, isso representa uma oportunidade concreta de **gerar mais valor** para seus clientes e ampliar resultados.

Sua conta está conectada corretamente?

Muitos gestores de tráfego e agências acessam as contas de anúncio dos clientes como **convidados** (convite direto na conta).

Quando você entra como convidado, a Meta **não consegue enxergar** que você gerencia aquela conta.



Resultado: você fica invisível para os programas, incentivos e benefícios da Meta.

Conecte as contas dos clientes no seu **Business Manager**

As contas de anúncio dos seus clientes devem estar **conectadas dentro do seu Business Manager** (do gestor ou da agência).

Assim a Meta consegue identificar quem gerencia cada conta.

Com isso, vocês passam a ser elegíveis para:

- Programas de parceiros;
- Incentivos e benefícios exclusivos;
- Suporte e recursos.



Revise hoje suas contas e garanta que todas estão vinculadas ao seu Business Manager, não entre apenas como convidado.

O consumidor mudou

As pessoas descobriram uma forma muito mais simples de comprar.

Elas querem tirar dúvidas, receber recomendações, comparar produtos, pagar e acompanhar pedidos tudo dentro da mesma conversa.



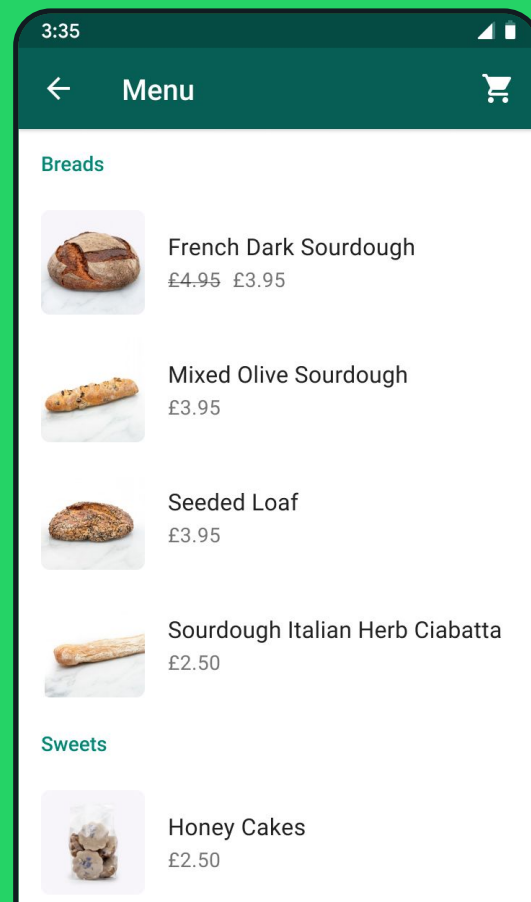
O WhatsApp acompanha toda essa jornada



O WhatsApp Business é uma vitrine completa

Mais do que conversar, empresas podem:

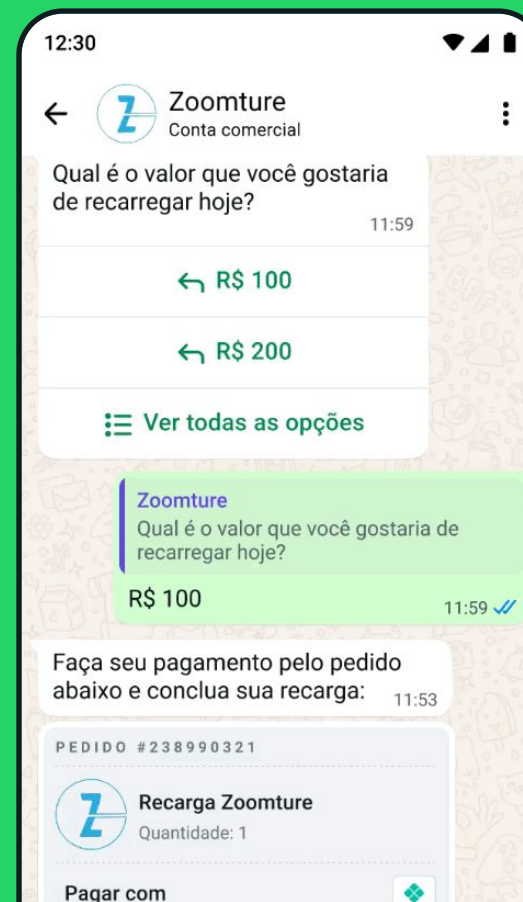
Criar e manter um catálogo atualizado de produtos



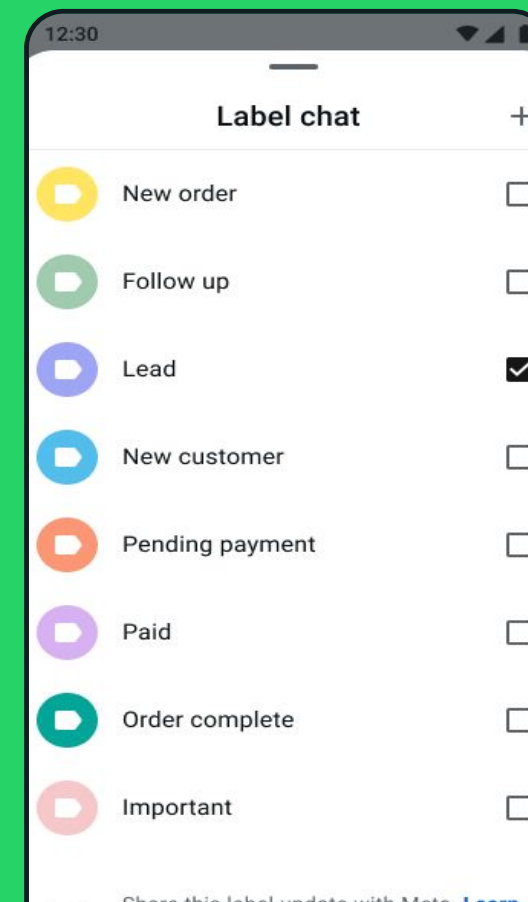
Receber pagamentos



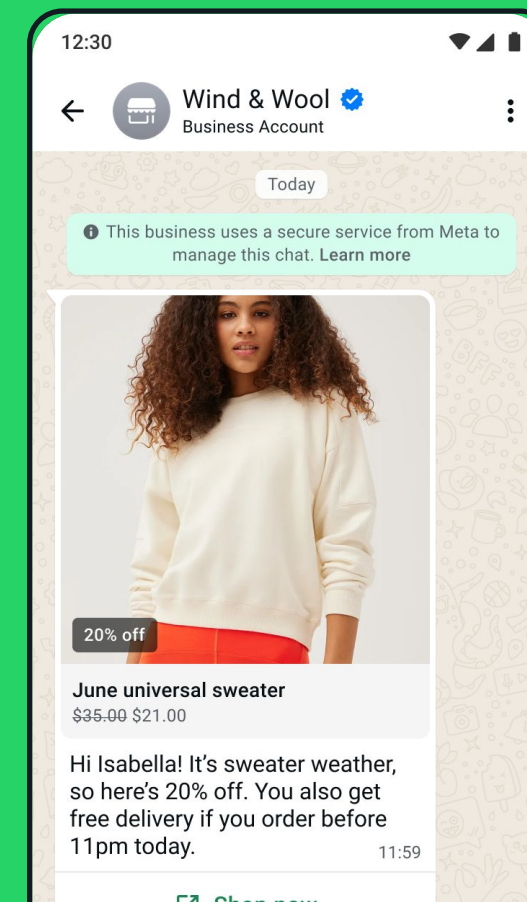
Compartilhar Pix



Organizar pedidos

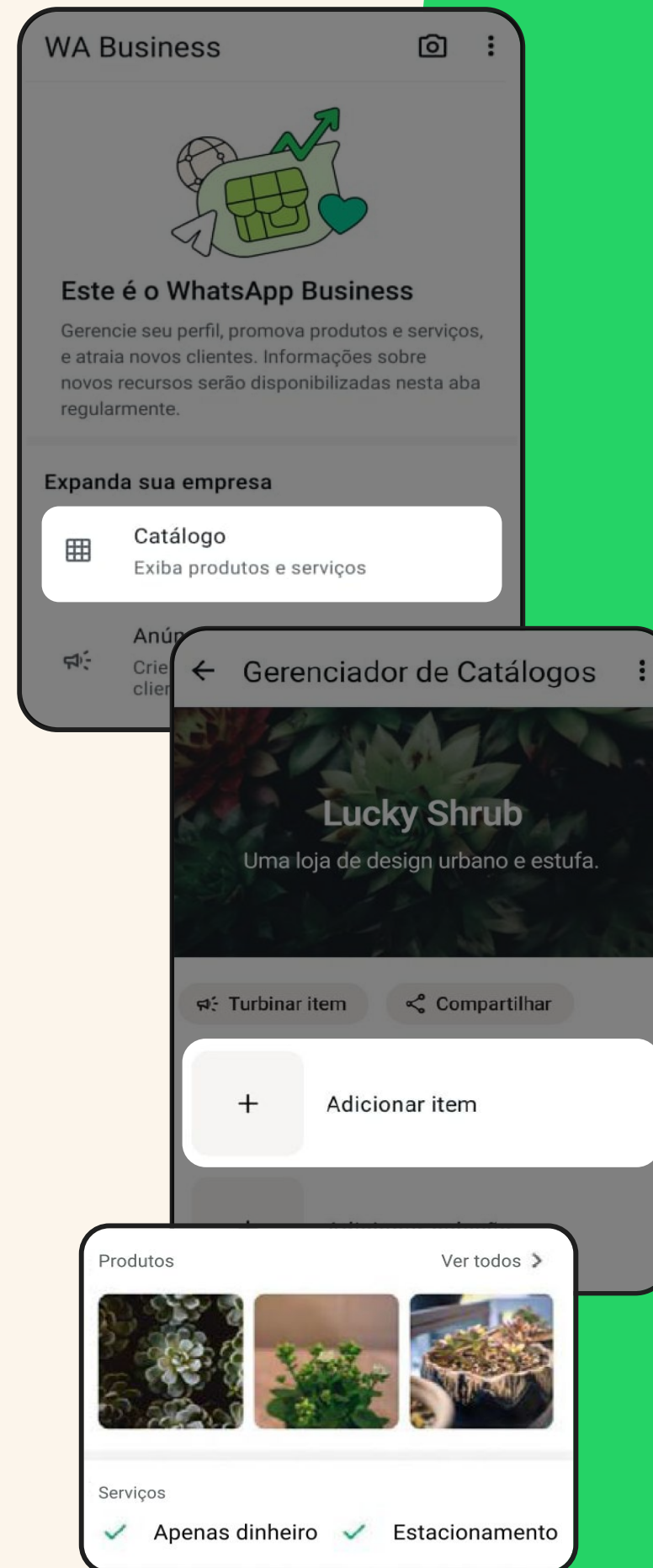


Automatizar processos



Oferecer uma experiência muito mais simples ao consumidor

Se o WhatsApp já funciona como vitrine, **o próximo passo é reduzir o atrito** para encontrar e chamar a marca



Em breve: Username

Uma nova forma de conectar pessoas e empresas

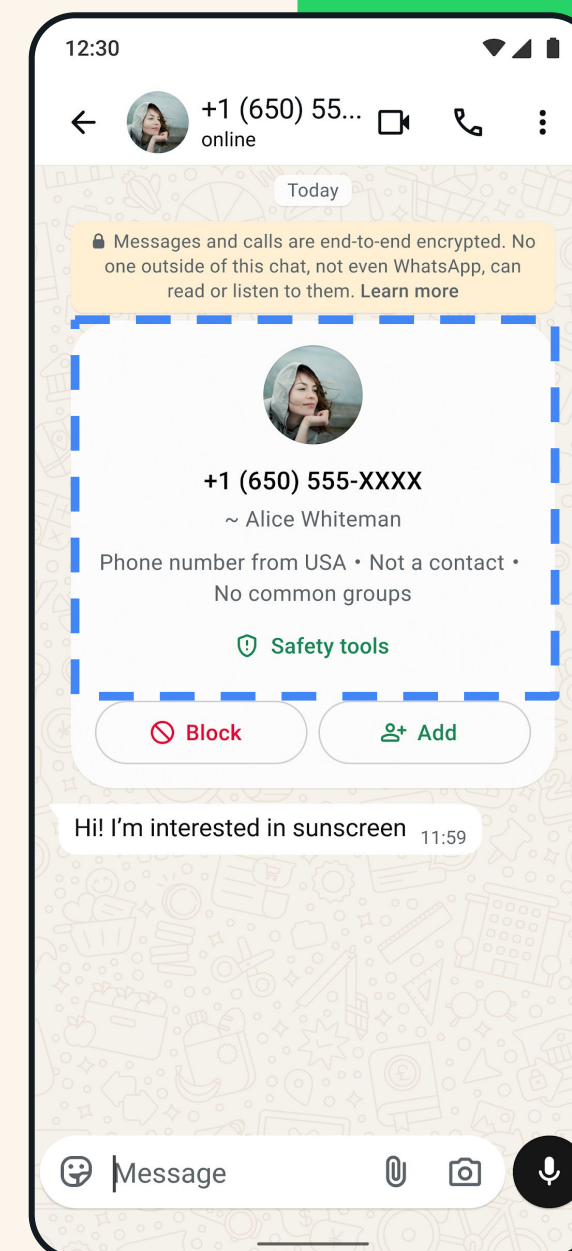
Assim como acontece nas redes sociais, o Username simplifica a descoberta da sua empresa dentro do WhatsApp.

Com um identificador único, fica mais fácil compartilhar sua marca, reduzir erros na busca e iniciar conversas com menos atrito.

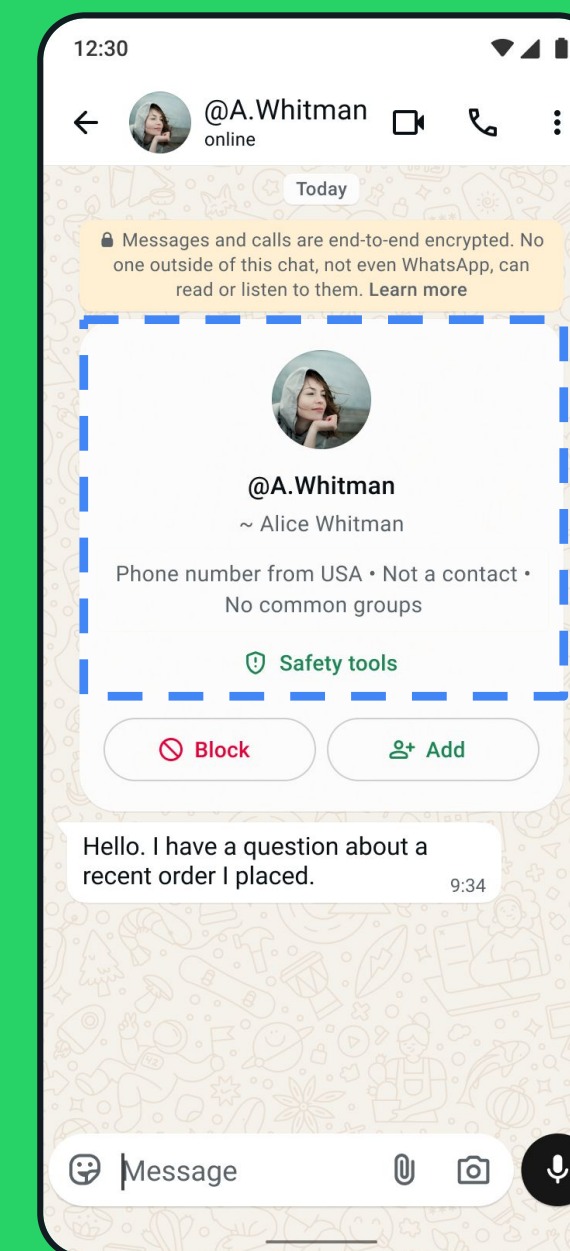
Por que isso importa para os negócios?

- Facilita a descoberta da empresa;
- Fortalece a identidade da marca;
- Simplifica o compartilhamento entre clientes;
- Reduz barreiras para iniciar uma conversa.

Quanto menor o esforço para encontrar uma empresa, maior a probabilidade de iniciar uma conversa.



Hoje

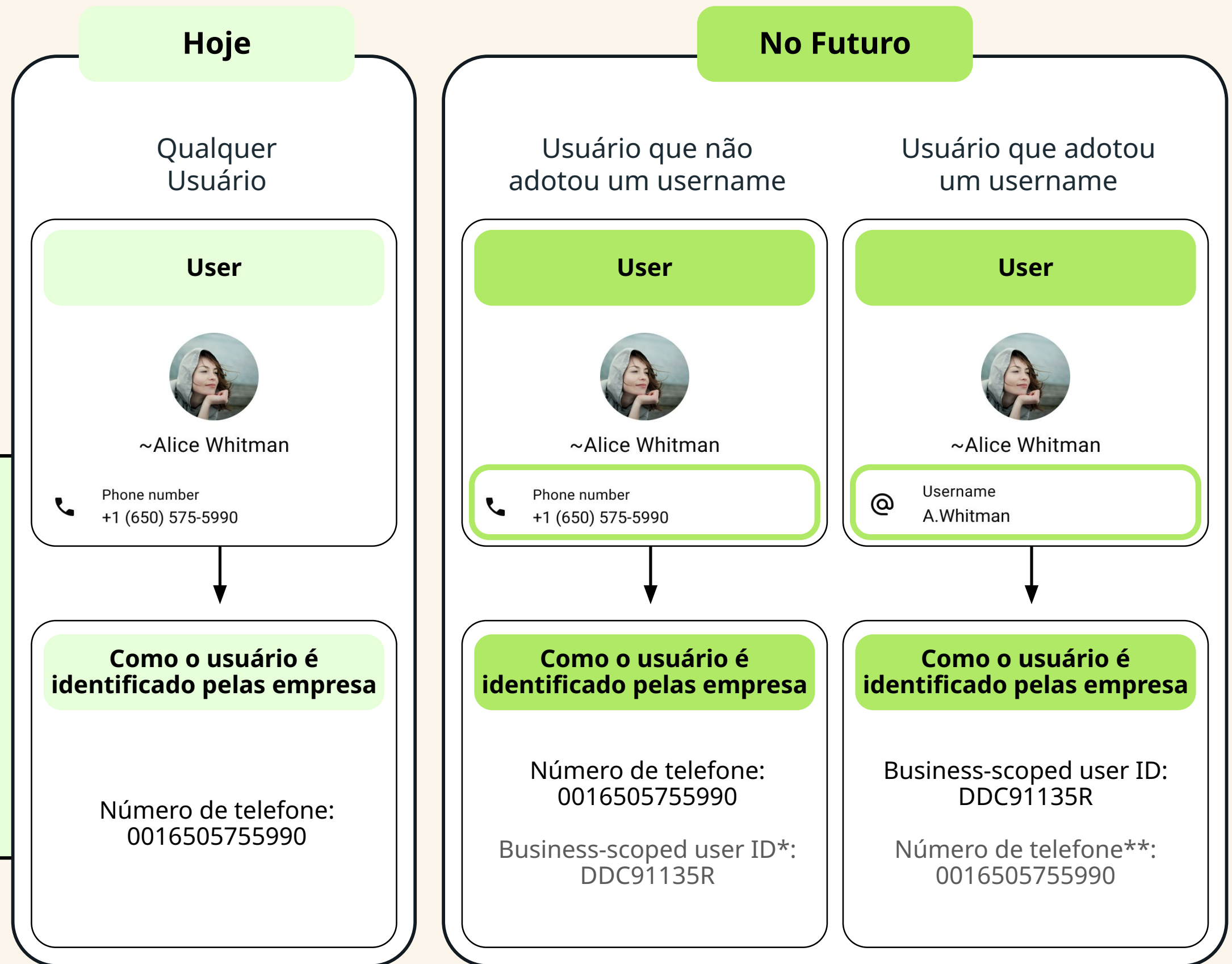


No futuro

Identificação de marca e a mudança para **BSUID**

O Username no WhatsApp:

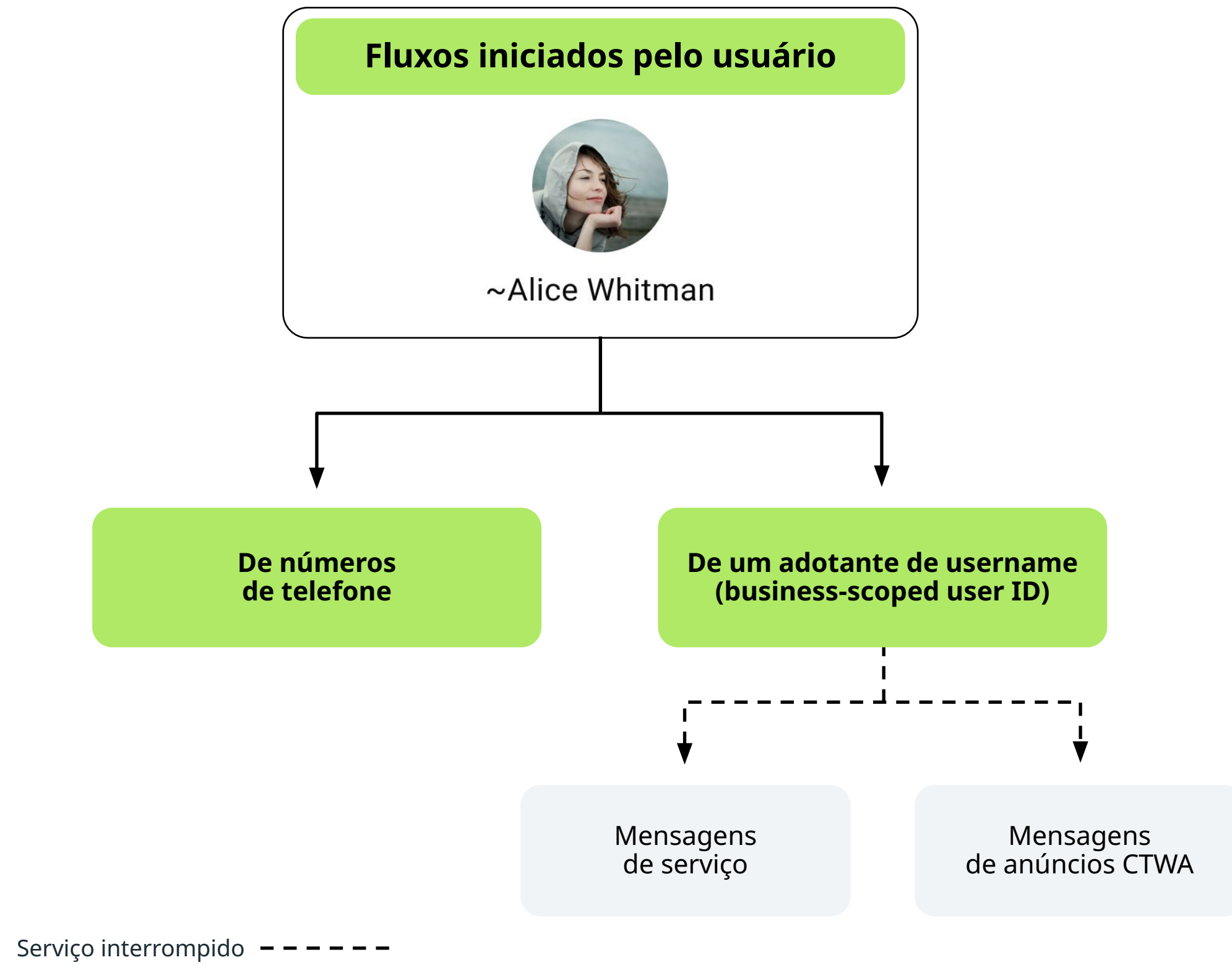
- Identificador único que substitui a necessidade de expor números de telefone públicos;
- Facilita a busca, reduz erros e fortalece a autoridade da marca.



Identificação de marca e a mudança para **BSUID**

Mudança técnica - Business-Scoped User ID (BSUID):

- **Antes:** as empresas identificavam os usuários puramente pelo número de telefone (PN);
- **Agora (BSUID):** um identificador exclusivo e protegido por escopo de empresa substitui a dependência do número do cliente;
- **⚠ Alerta para parceiros e devs:** parceiros e plataformas integradas precisam atualizar suas arquiteturas para o BSUID para não perder acesso a recursos avançados e garantir conformidade com políticas globais de privacidade.





Com taxas de conversão tão superiores, a forma mais eficiente de gerar escala é **conectando anúncios pagos** direto ao chat



Anúncios de Clique para o WhatsApp (CTWA): do clique à conversão instantânea

Reduza o atrito na jornada de compra conectando o usuário direto com seu negócio em um clique.

$$\begin{array}{ccccccc} \text{★} & = & \$ & \times & \text{📈} & + & \text{📄} \\ \text{Valor} & & \text{Lance do} & & \text{Taxas de ação} & & \text{Valor para} \\ \text{total} & & \text{anunciante} & & \text{estimadas} & & \text{o cliente} \end{array}$$

Por que funciona?

O CTWA eleva a taxa de ação estimada e o valor para o cliente ao reduzir drasticamente o atrito da landing page.



Impacto comprovado:

+62%
no aumento médio
de leads gerados

+61%
de aumento médio
em retorno sobre gasto
em anúncio (ROAS)

2-4x
ciclo de conversão
mais rápido do
lead à venda

Checklist de boas práticas criativas para **CTWA**: como estruturar criativos que garantem o clique

3 dicas para começar hoje:

Defina

Escolha o objetivo claro da campanha (Lead vs. Venda Direta)

Encontre

Identifique criadores com alinhamento de público e tom de conversa

Combine

Una o tom nativo do criador com CTAs diretas para o WhatsApp



Otimize para o que realmente importa no **Gerenciador de Anúncios**



Otimização de
leads (Meta
Leads) reduz em

24%

o Custo por Lead (CPL) comparado ao
modelo tradicional de conversas iniciadas

**API de Conversões para Business
Messaging:** permite registrar leads
e eventos com precisão, alimentando
o algoritmo da Meta para encontrar
compradores com maior intenção

Janela gratuita estendida: em breve,
clientes da nossa WhatsApp API terão
7 dias para criar valor com o cliente
após uma mensagem de anúncios

Guia de decisão rápida (SIM/NÃO):

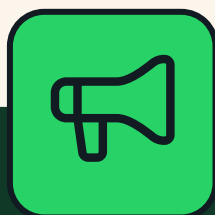
- ☒ NÃO meça o sucesso apenas pelo Custo por Conversa Iniciada.
- ☒ SIM otimize por Meta Leads ou eventos de conversão registrados via API de Conversões.

Checklist obrigatório do anúncio de alta performance:



Mostrar branding

- ✓ Branding em destaque (na imagem/nos primeiros 3s do vídeo)
- ✓ Identidade visual consistente que se estende ao WhatsApp



Chamar atenção

- ✓ Destaque o valor de clicar para conversar logo no início
- ✓ Use uma estrutura de narrativa (oferta, passo a passo, teaser, etc.)
- ✓ CTA forte que prepara a conversa (não apenas "Enviar Mensagem")
- ✓ Respeite as zonas seguras (safe-zones)



O convite

- ✓ Gancho forte nos primeiros 2 segundos
- ✓ Imagens ou ritmo de vídeo cativantes (velocidade, movimento e áudio combinados)
- ✓ WhatsApp mencionado ou exibido no criativo
- ✓ Construa para som desligado. Encante com som ligado



Boas-vindas

- ✓ Cumpra a promessa do anúncio com o mesmo tom e a mesma energia
- ✓ Identifica a marca claramente
- ✓ Inclui uma pergunta ou solicitação de personalização
- ✓ Define as expectativas para o que acontece a seguir
- ✓ Abaixo de 1.024 caracteres (512 para o título)



Diversificação

- ✓ 6+ posicionamentos
- ✓ Visuais diversificados (presença humana, interface de chat, foco no produto ou serviço, UGC/conteúdo gerado pelo usuário)
- ✓ Ângulos de mensagem diversificados (motivações e barreiras, benefícios emocionais ou funcionais)
- ✓ Conjuntos de anúncios diversificados
- ✓ Imagem + vídeo + vídeo vertical 9:16 com áudio

Casos de uso por segmento no WhatsApp

	Mensagens de marketing (outbound)	Mensagens de utilidade/Transacionais
 E-commerce & varejo	Recuperação de carrinho, promoções personalizadas	Rastreio de pedido, confirmação de entrega
 Bens de consumo	Lançamentos de produtos, amostras grátis via QR Code	Pesquisas de satisfação, cupons de desconto
 Educação	Convite para vestibulares e aulas abertas	Lembretes de matrícula, boletos de mensalidade
 Finanças & tech	Ofertas de crédito, upgrade de plano	Notificação de transação, código de verificação 2FA
 Viagens & serviços	Pacotes promocionais, ofertas de temporada	Check-in, confirmação de reserva, bilhetes

Matriz de decisão: como estruturar o canal ideal

Cruzamento de variáveis operacionais

Cruzamento de variáveis operacionais:

Volume de atendimento:
alto volume exige integração com API Oficial + automação.

Frequência de comunicação:
transacional (notificações) vs. promocional (cadência de listas de transmissão).

Urgência e agendamento:
uso de bots e WhatsApp Flows para resposta instantânea.



Perfil da base de clientes:

Tamanho da base, distribuição geográfica e hábitos de uso mobile direcionam o tipo de ferramenta (App Business vs. Cloud API).





Com o canal definido, toda
experiência precisa conectar
entrada, conversa e conversão
sem quebrar o fluxo



Os 3 ingredientes de uma jornada de sucesso: criando experiências conversacionais fluídas



Ponto de entrada:
como o cliente inicia a conversa

Anúncios CTWA, mensagens de marketing, QR Codes ou links

Experiência na conversa:
como a marca conduz a interação

Boas-vindas (limite de 1.024 caracteres),
quebra-gelo (limite de 80 caracteres por opção
- até 4 opções visíveis), comandos (catálogo,
quiz, até 30 atalhos), WhatsApp Flows

Ponto de conversão:
momento em que o objetivo de
negócio acontece

Agendamento, compra via Pix/cartão,
preenchimento de cadastro ou programa
de fidelidade

Toda jornada
deve ser construída
pensando nesses
três momentos.

Listas de transmissão para negócios & mensagens pagas

Mensagens de marketing acionam compras repetidas, recuperam carrinhos abandonados e notificam ofertas exclusivas.



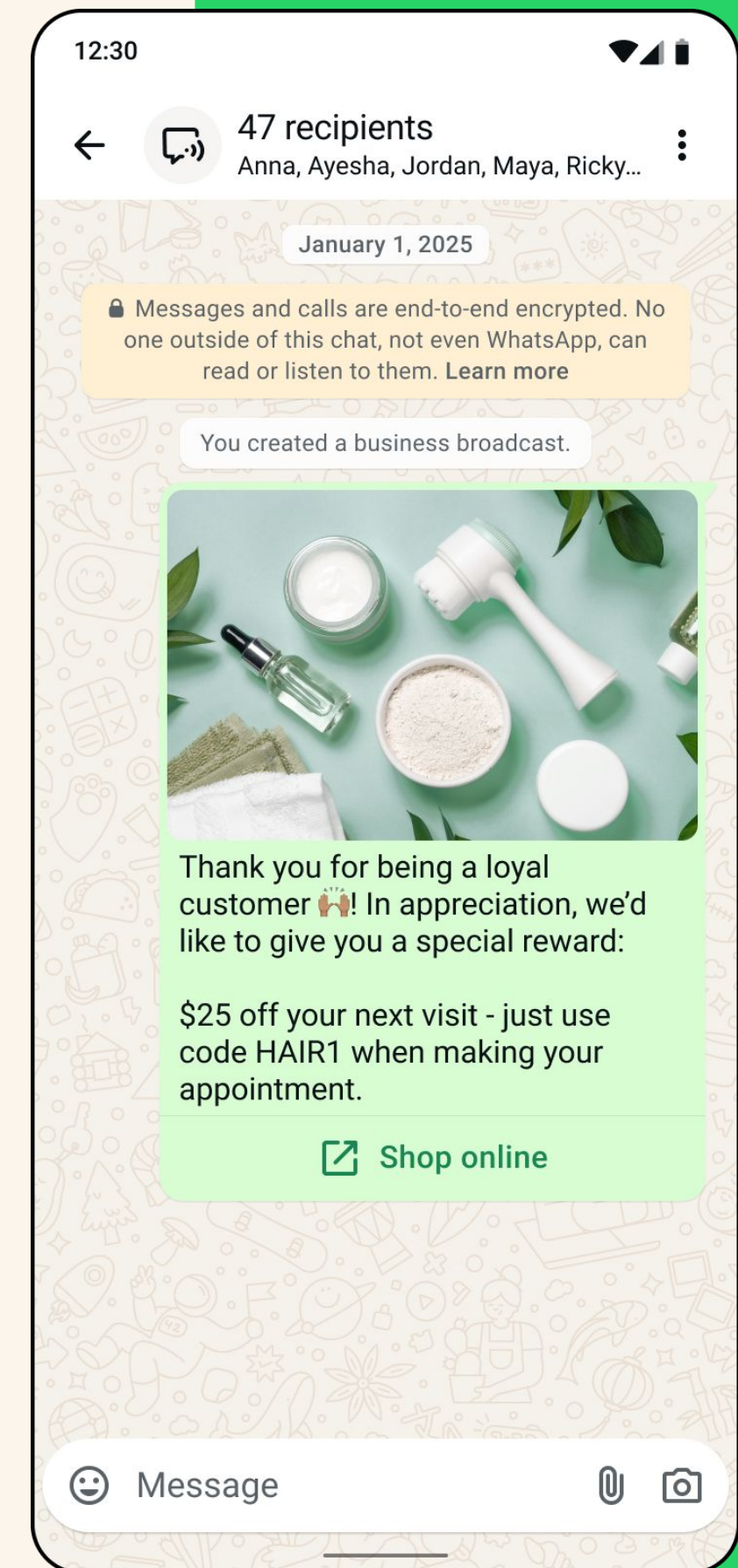
Transmissão no WA Business App

Inclui 250 créditos gratuitos mensais, métricas de leitura e taxa de resposta



Uso de botões de ação

Facilita a navegação com atalhos como **Comprar online** ou **Ver catálogo**



Flows: transforme conversas em experiências

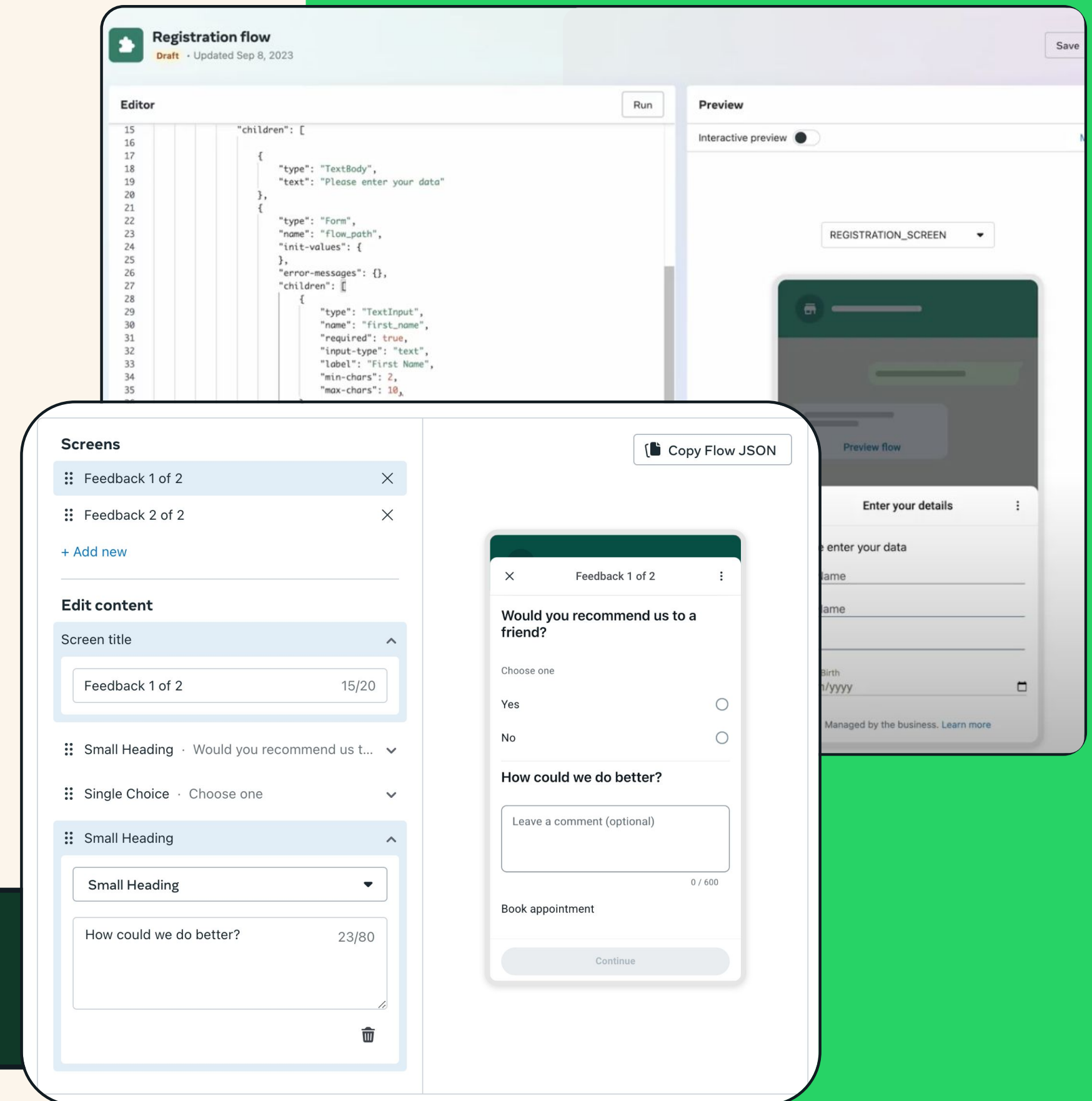
Com o WhatsApp Flows, empresas podem criar jornadas guiadas diretamente dentro da conversa, reduzindo etapas, acelerando processos e aumentando a conversão.

Sem sair do aplicativo, o cliente pode:

- Agendar serviços
- Preencher formulários
- Solicitar atendimento
- Realizar cadastros
- Concluir etapas da compra



Tudo acontece de forma integrada, simples e intuitiva.



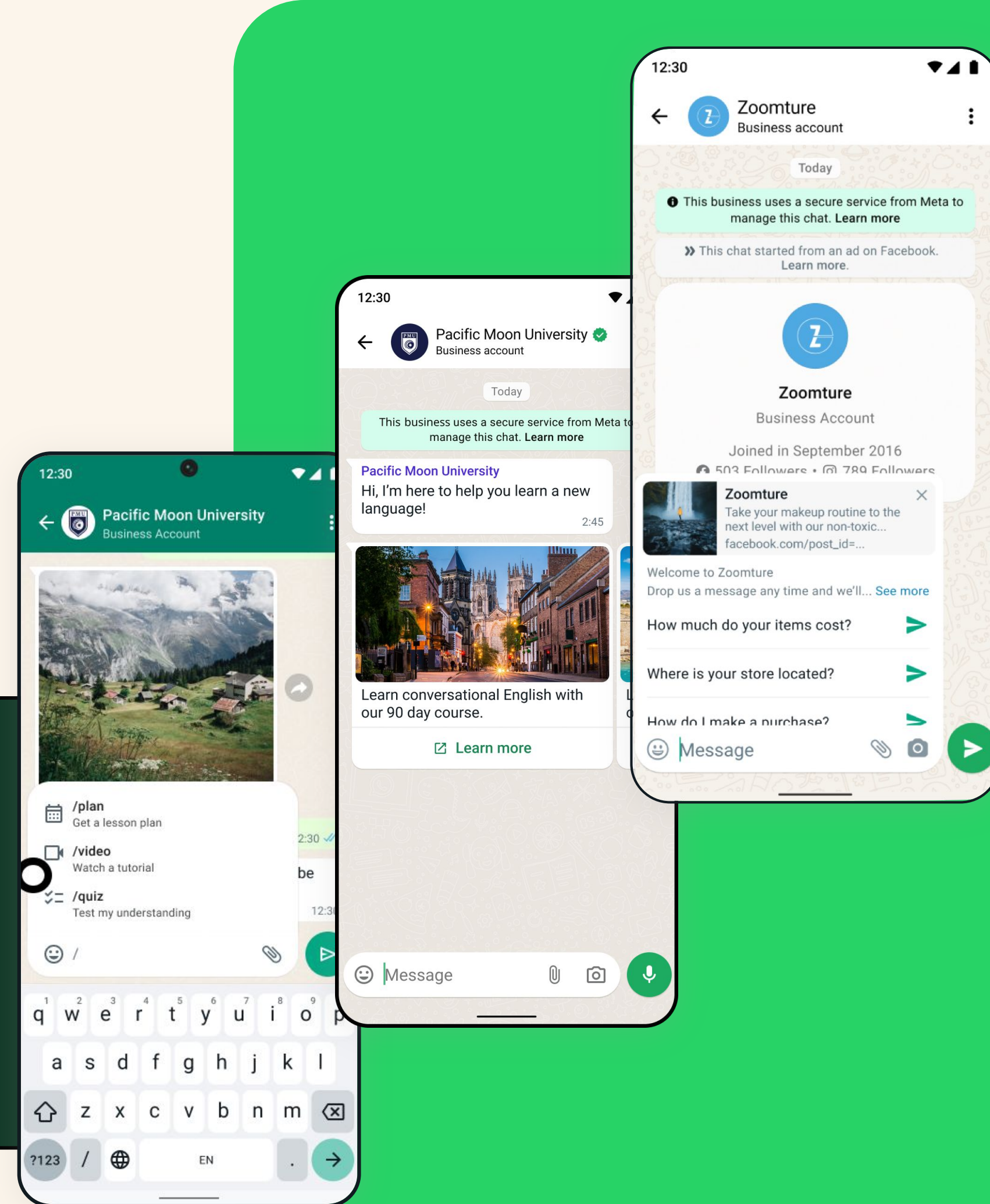
Formulários e jornadas sem sair do app

Uma interface nativa e interativa que permite preencher formulários, escolher assentos, agendar horários e escolher produtos sem redirecionar o usuário para a web.

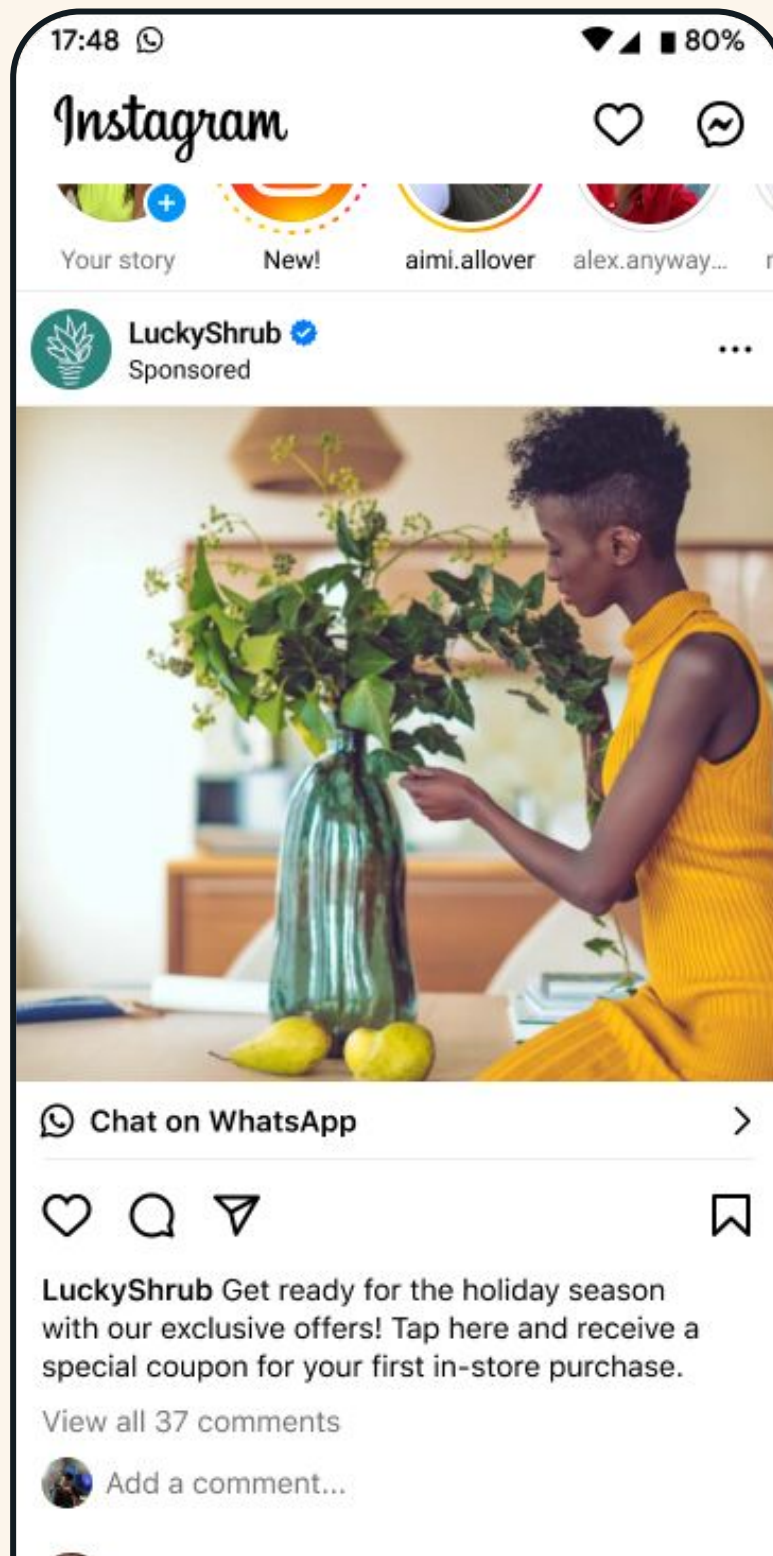
Editor Drag-and-Drop (WhatsApp Manager): criação rápida sem necessidade de código.

Editor No-Code de Parceiros: soluções integradas de ecossistema.

Flows Builder (JSON/Avançado): para jornadas complexas e integrações profundas com ERP/CRM.



Um ecossistema completo para cada etapa da jornada



Clique para o WhatsApp

Username

Catálogo

Flows

Lista de transmissão

Mensagens de marketing

Mensagens de utilidade

API de pagamentos

IA e automação

Quando essas soluções trabalham em conjunto, o WhatsApp passa a ser uma plataforma completa para aquisição, relacionamento e conversão.

5 passos para ter **sucesso nas vendas com WhatsApp:**

01

Defina metas claras

- Defina objetivos e estabeleça KPIs mensuráveis para acompanhar o progresso
- Compare o desempenho atual com os KPIs
- Segmente públicos para mensagens personalizadas

02

Elabore a jornada de mensagens

- Identifique os pontos de entrada e reentrada promissores
- Defina os pontos de conversão
- Crie experiências envolventes dentro da conversa

03

Configure a tecnologia

- Implemente as jornadas de mensagens com Meta Business Messaging Partners
- Configure a API de Conversões
- Configure tabelas de atribuição para um acompanhamento mais inteligente dos resultados

04

Monitore e teste

- Entenda quais resultados estão disponíveis no Gerenciador do WhatsApp e/ou em apps de parceiros
- Crie e implemente testes A/B

05

Otimize o que gera mais valor

- Avalie o desempenho das jornadas com base nos resultados comerciais
- Identifique como o WhatsApp contribuiu para as tendências positivas e escale voltando à Etapa 1





Aqui, a IA entra para dar
escala ao atendimento sem
deixar **leads esperando**



O futuro chegou, Meta Business Agent: IA integrada ativa 24/7 no WhatsApp Business



O que o Meta Business Agent faz:



Disponibilidade contínua: mantém sua operação ativa 24/7, garantindo que nenhum cliente fique sem resposta, mesmo de madrugada.



Tarefas repetitivas: automatiza respostas sobre dúvidas frequentes e informações comerciais básicas.



Vitrine inteligente: recomenda produtos e compartilha detalhes de compra utilizando o seu catálogo.



O que ele NÃO faz:



Negociações complexas: e ele não substitui o conhecimento especializado para fechar grandes parcerias ou resolver exceções.



Finalizar compras e pagamentos: a IA prepara o cliente, mas o fechamento financeiro e a entrega continuam sob seu controle.

Resultados comprobados do Meta Business Agent

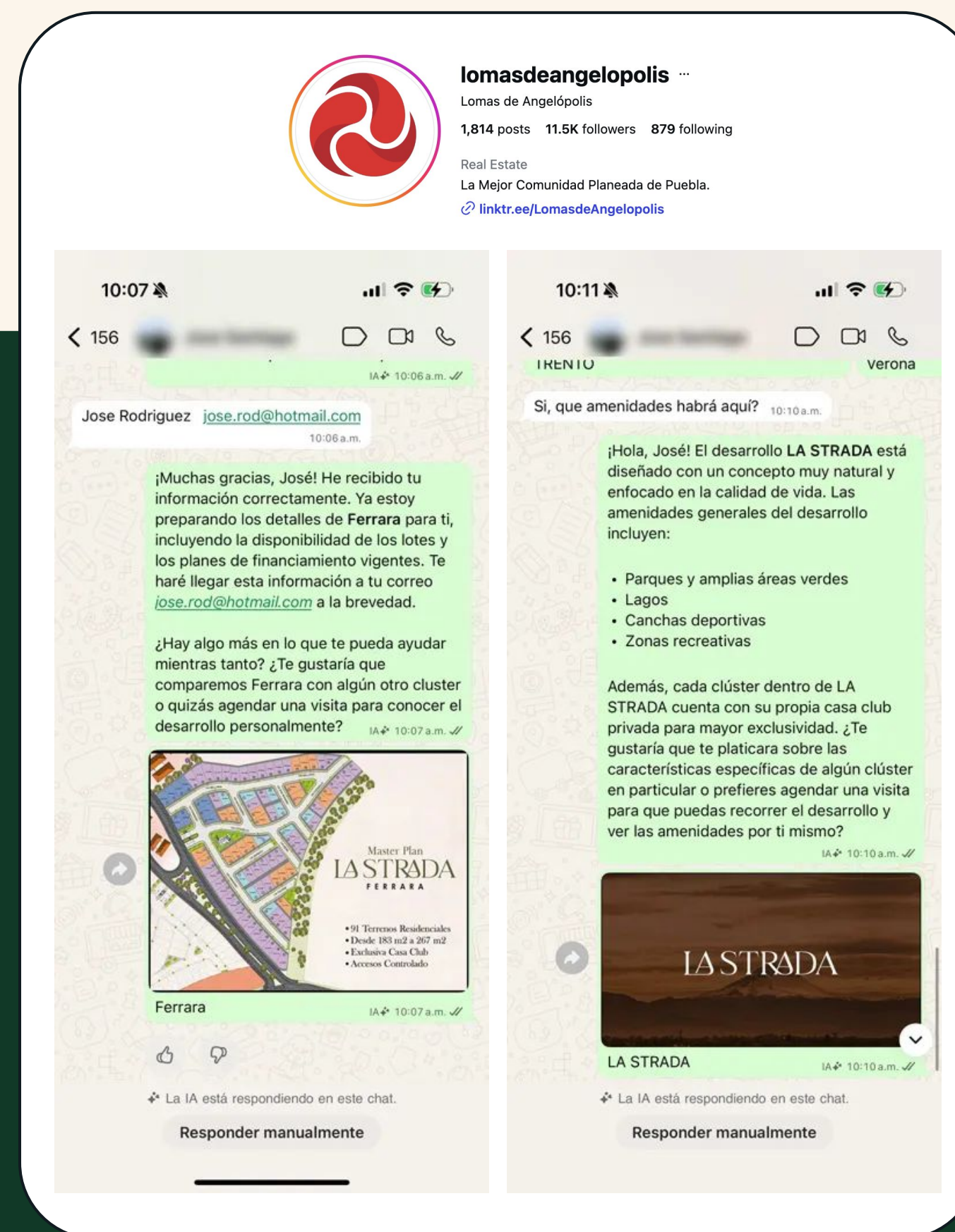
Lomas de Angelópolis (Imobiliária - México)

A imobiliária mexicana combinou anúncios de clique para o WhatsApp com Meta Business Agent para alcançar consumidores qualificados e responder a leads instantaneamente - mesmo fora do horário de trabalho - resultando em menores ciclos de vendas e mais agendamentos mensais.

6X aumento em agendamentos mensais, atribuídos ao uso combinado de anúncios de clique para o WhatsApp e Business Agent

33% redução no ciclo de vendas, atribuído ao uso combinado de anúncios de clique para o WhatsApp e Business Agent

10-12 horas de tempo salvo de funcionários, atribuídos ao Business Agent

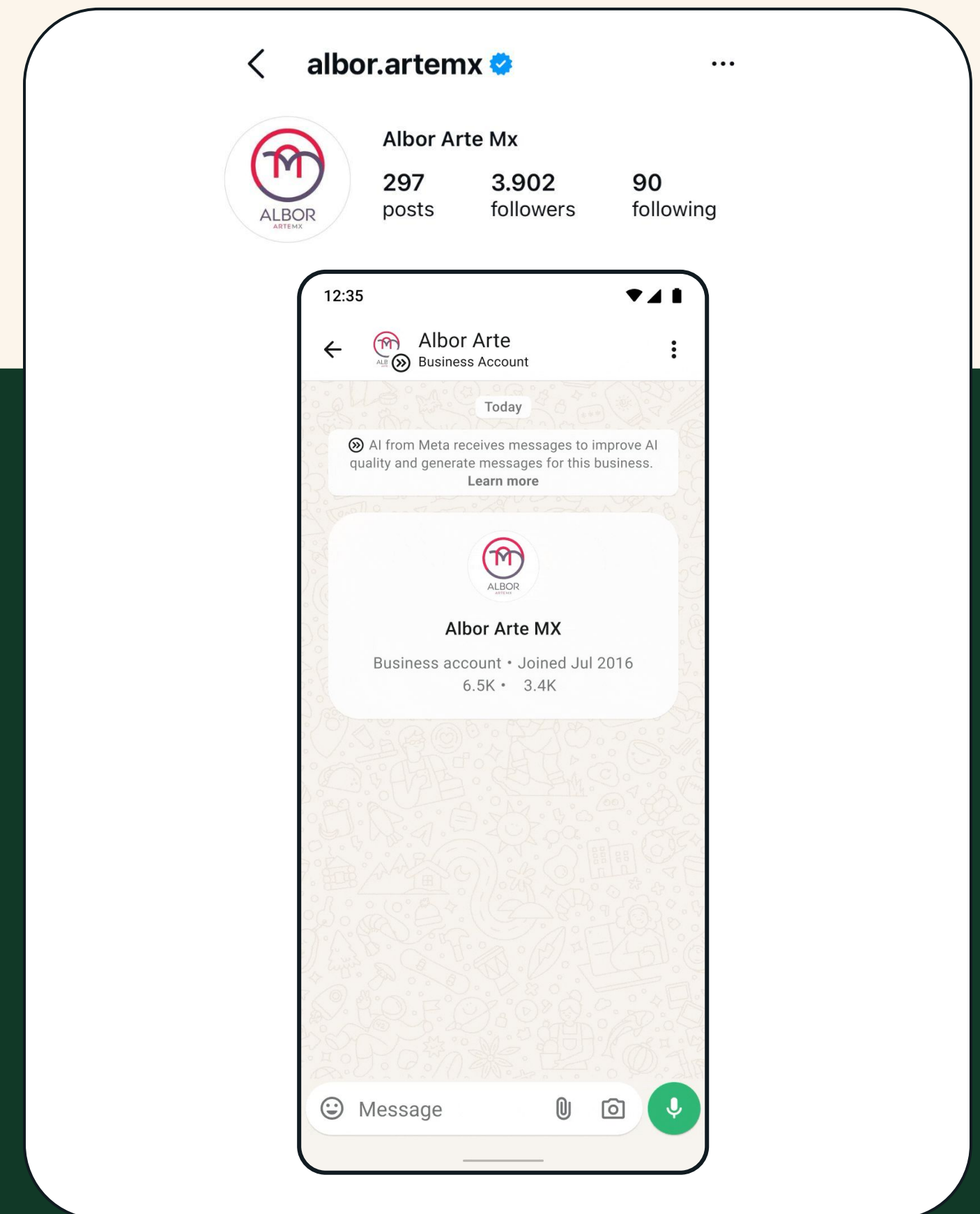


Resultados comprovados do Meta Business Agent

Albor Artemx (Varejo/Serviços)

80%

de tempo economizado
na triagem e
atendimento inicial de
clientes



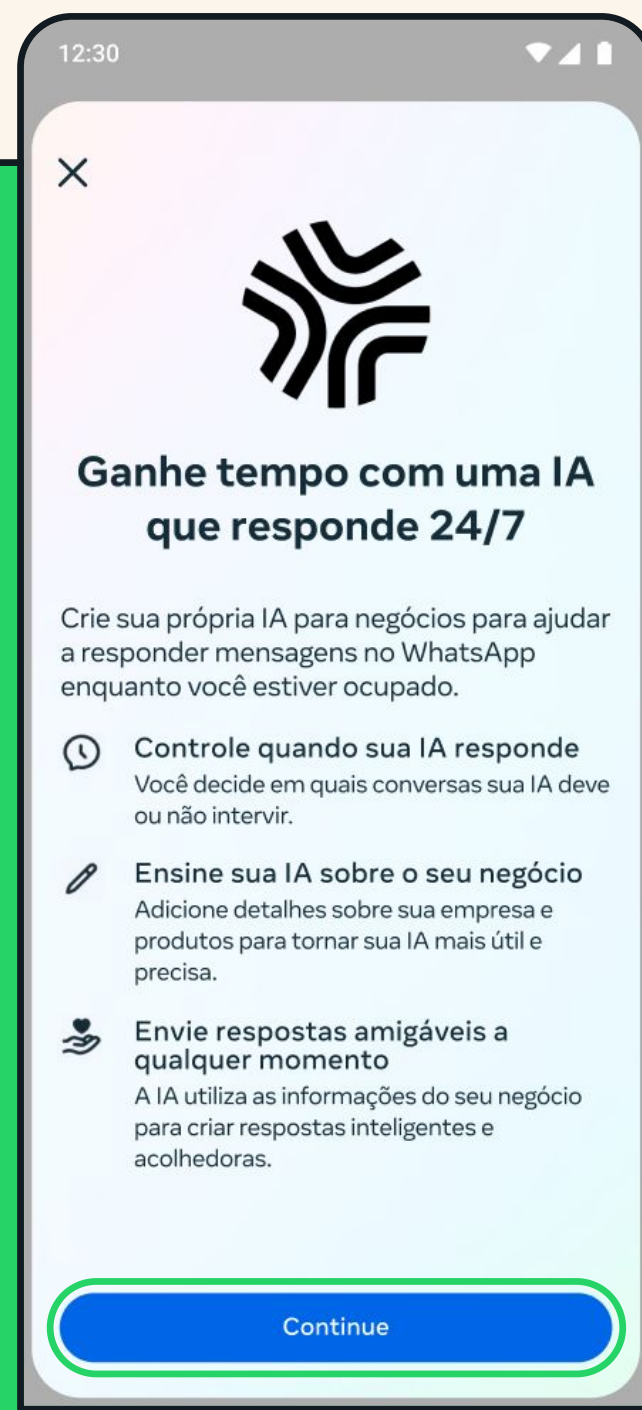
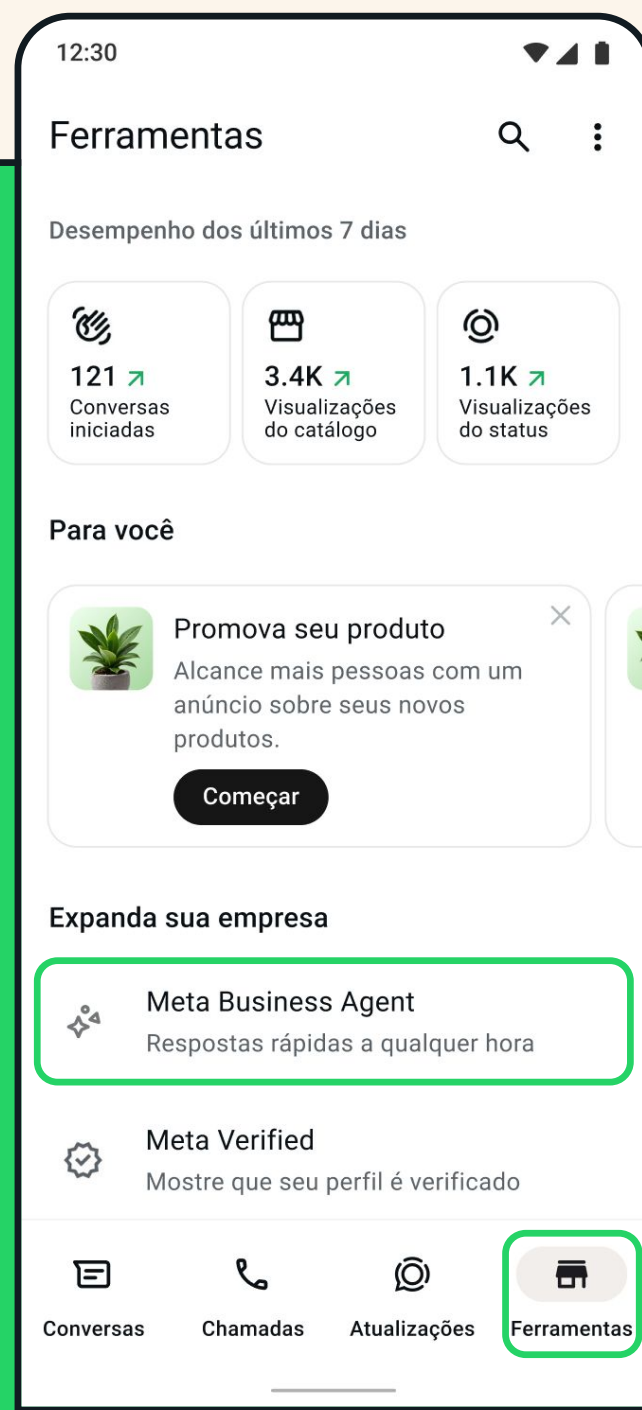


Passos para treinar seu **Meta Business Agent**



Passo 1

Acesse o menu do agente



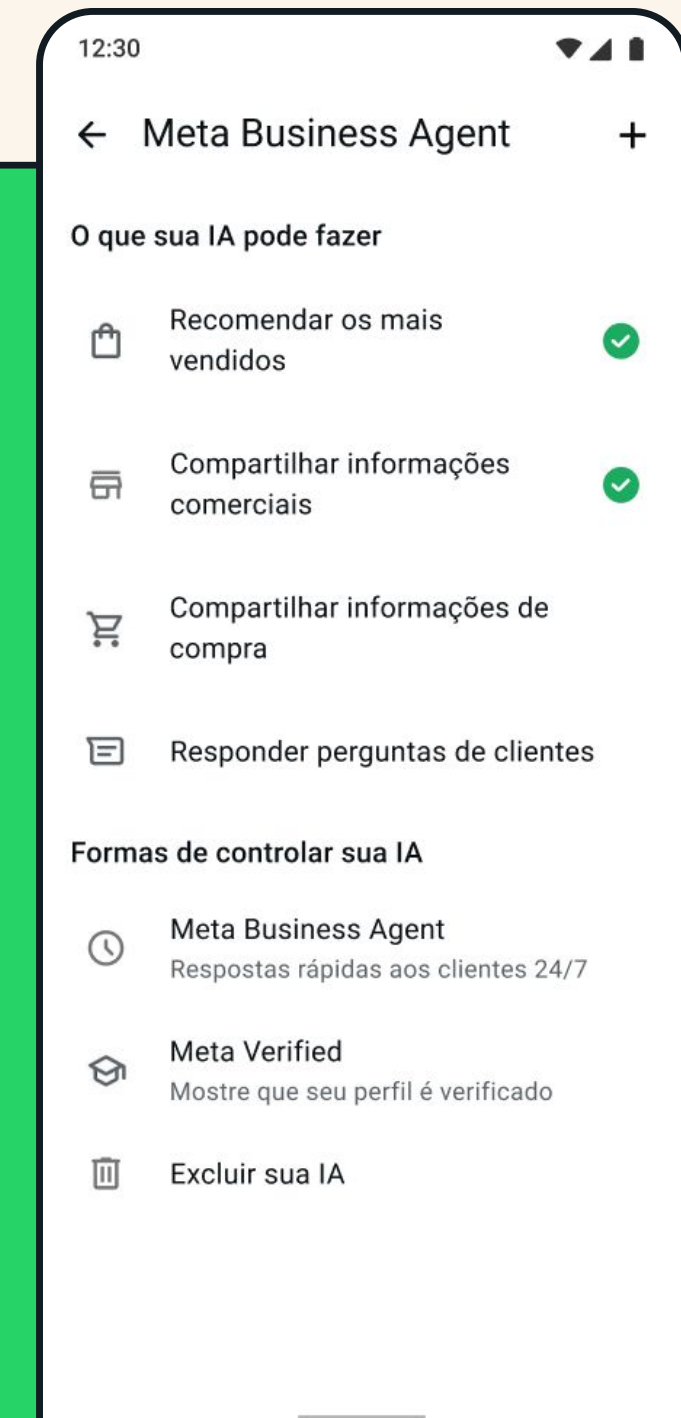
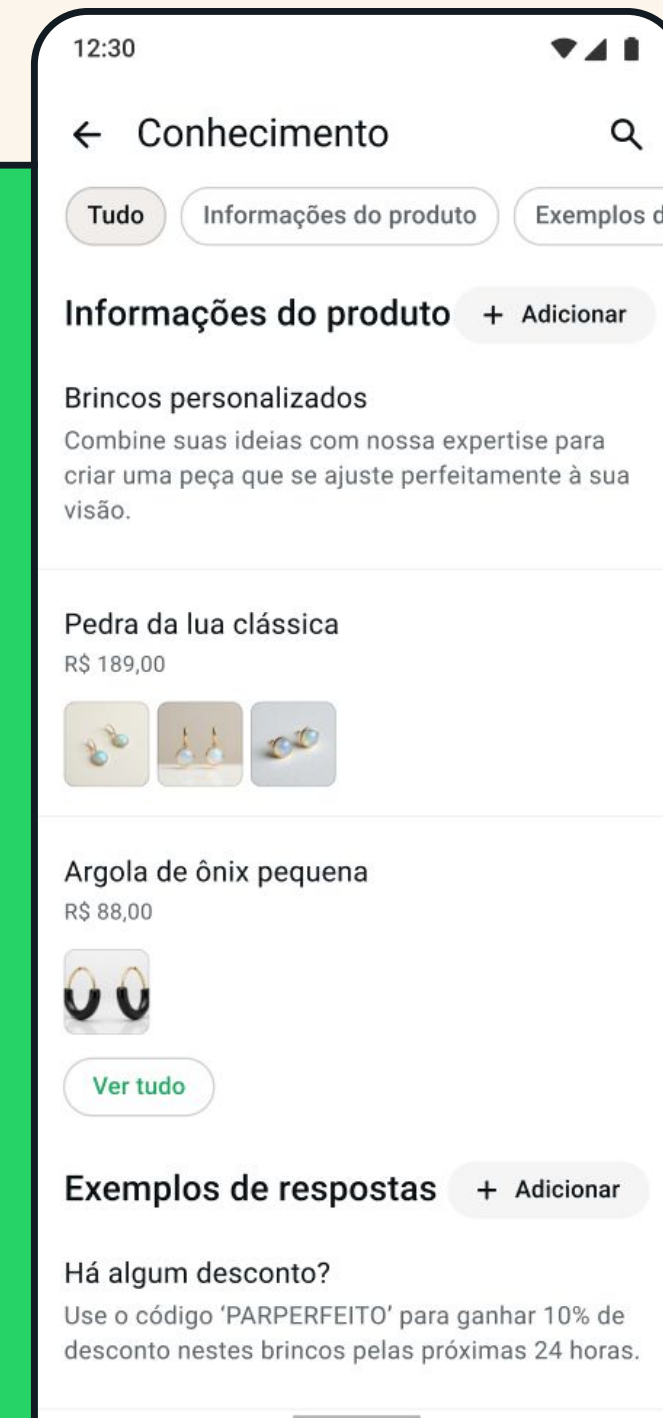
No aplicativo WhatsApp Business, selecione a aba **Ferramentas** no menu inferior. Procure pela opção **Meta Business Agent**, faça a sua autenticação e toque em **Continue**.

Passo 2

Defina o escopo de atuação

Selecione os tipos de perguntas com as quais sua IA está autorizada a ajudar. Você pode marcar opções como:

- Responder perguntas de clientes;
- Compartilhar informações comerciais e de compra;
- Recomendar os produtos mais vendidos.



Passo 3

Ensine a IA sobre o seu negócio



Uma Inteligência Artificial só responde bem se tiver boas fontes de informação

Adicione detalhes sobre sua empresa, documentos, imagens e até exemplos reais de perguntas e respostas (ex.: como cadastrar cupons de desconto ou políticas de devolução).

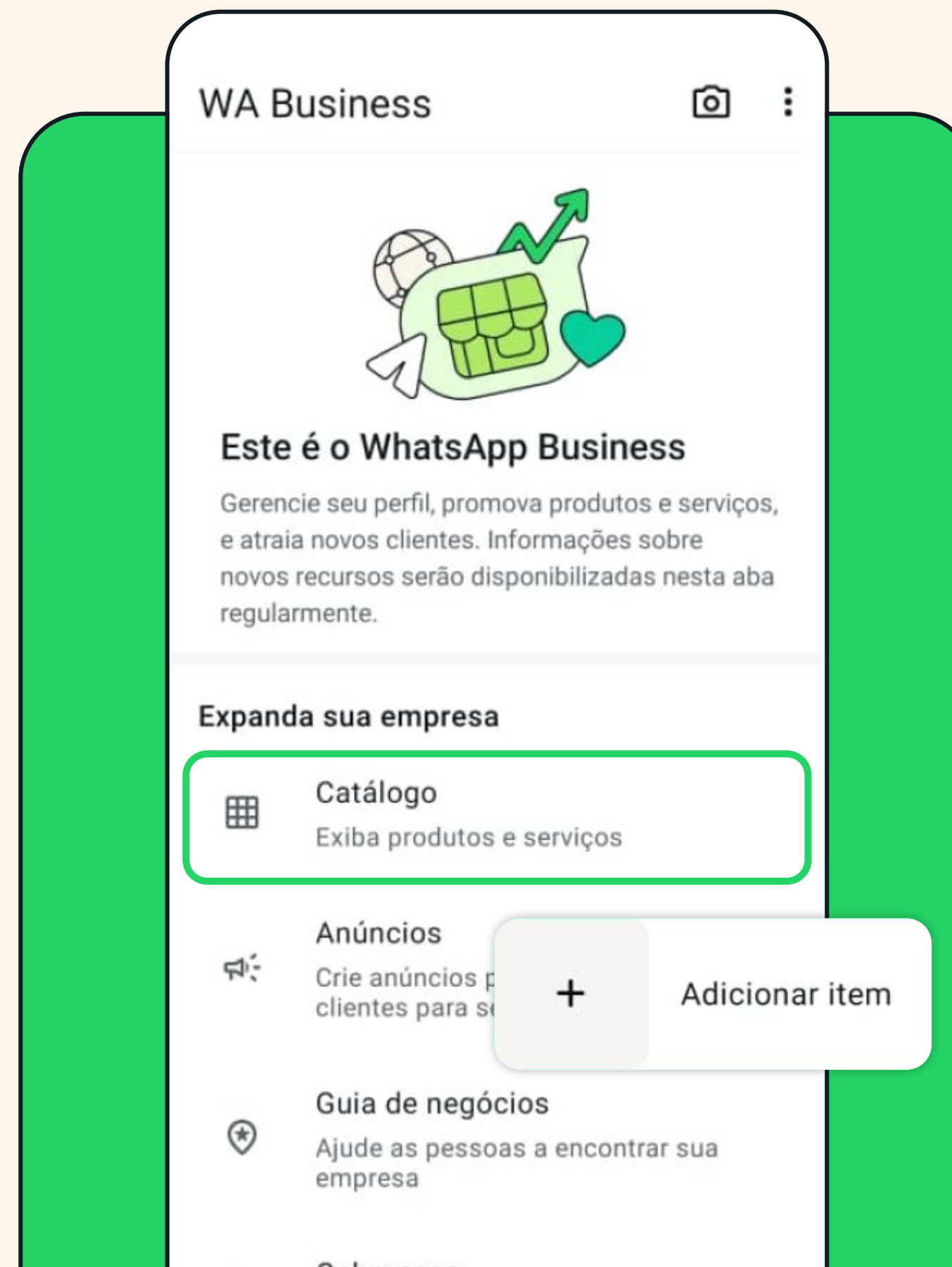
Passo 4

Conecte o seu catálogo

O catálogo do WhatsApp Business é a engrenagem principal da IA

Você pode criar um catálogo direto no aplicativo ou importar um existente.

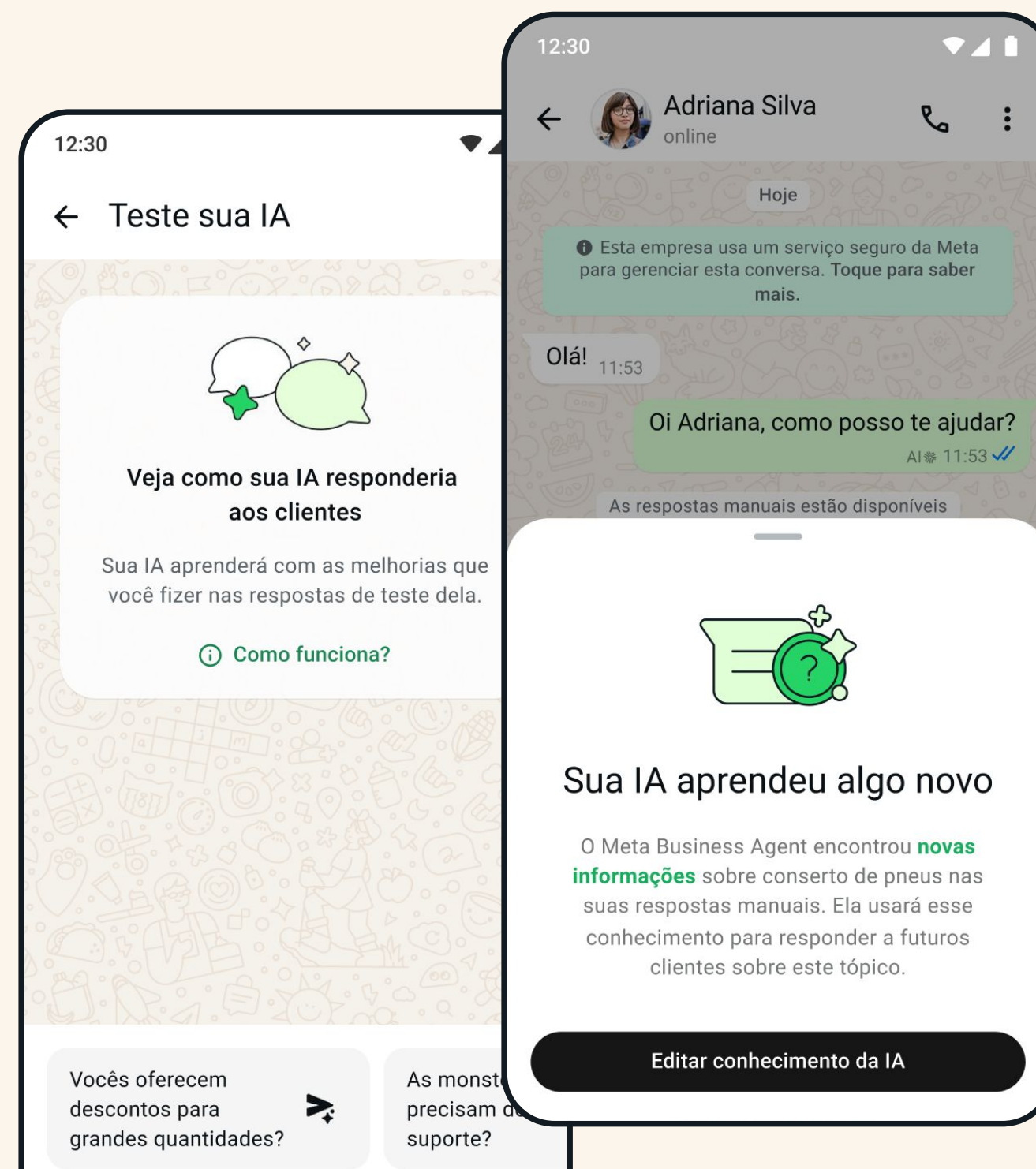
Ao conectá-lo como parte do treinamento inicial, seu agente passa a enviar fotos dos produtos, consultar preços e fazer recomendações automáticas mais precisas para impulsionar suas vendas.



Passo 5

Faça testes em um ambiente seguro (sandbox)

Antes de liberar o assistente para conversar com clientes reais, utilize o ambiente de simulação **Teste sua IA**.

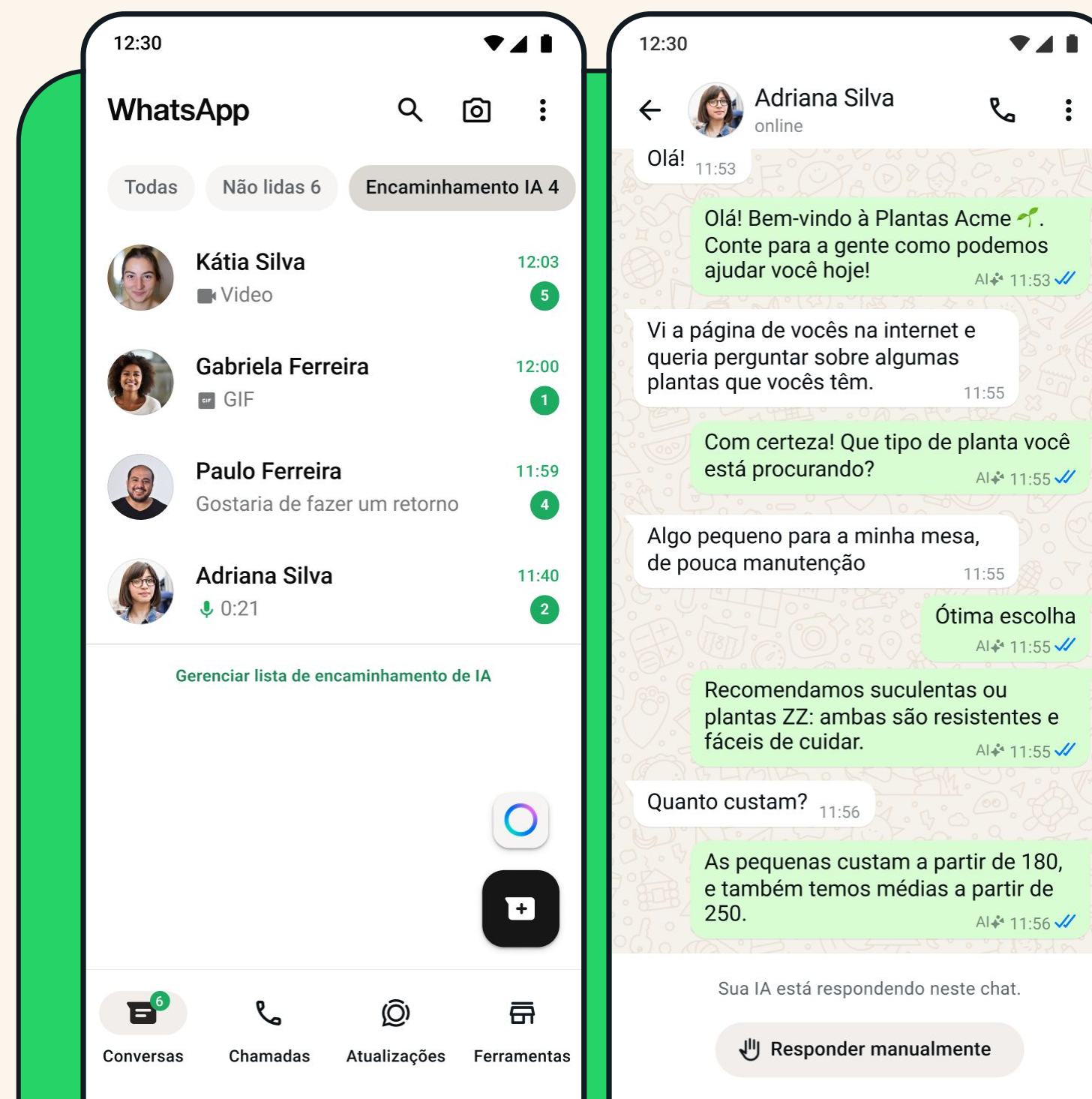


Envie as dúvidas mais comuns do seu dia a dia (ex.: "Vocês oferecem descontos?" ou "Como cuido deste produto?") e veja o comportamento dela. Se notar algo incorreto, basta clicar em **Editar conhecimento da IA** para ajustá-la.

Passo 6

Monitore as respostas e forneça feedbacks

Sua IA aprende constantemente a partir das suas interações manuais. No painel de conversas do WhatsApp Business, você terá uma aba exclusiva chamada **Encaminhamento IA**.



- Enquanto a IA tira dúvidas e recomenda itens, você acompanha tudo;
- A qualquer momento, você pode clicar em **Responder manualmente** para assumir o controle da conversa;
- Quando o cliente estiver pronto para finalizar a compra, a IA notificará você para fechar o pedido com chave de ouro.



Depois da tecnologia, damos foco
ao motor da entrada: **fortalecer
o criativo para que o lead queira
iniciar a conversa**



A equação **de ouro**

**Criadores
de conteúdo**

geram atenção e confiança

+

WhatsApp

transforma conversa em
conversão

=

**Muito mais
negócio**



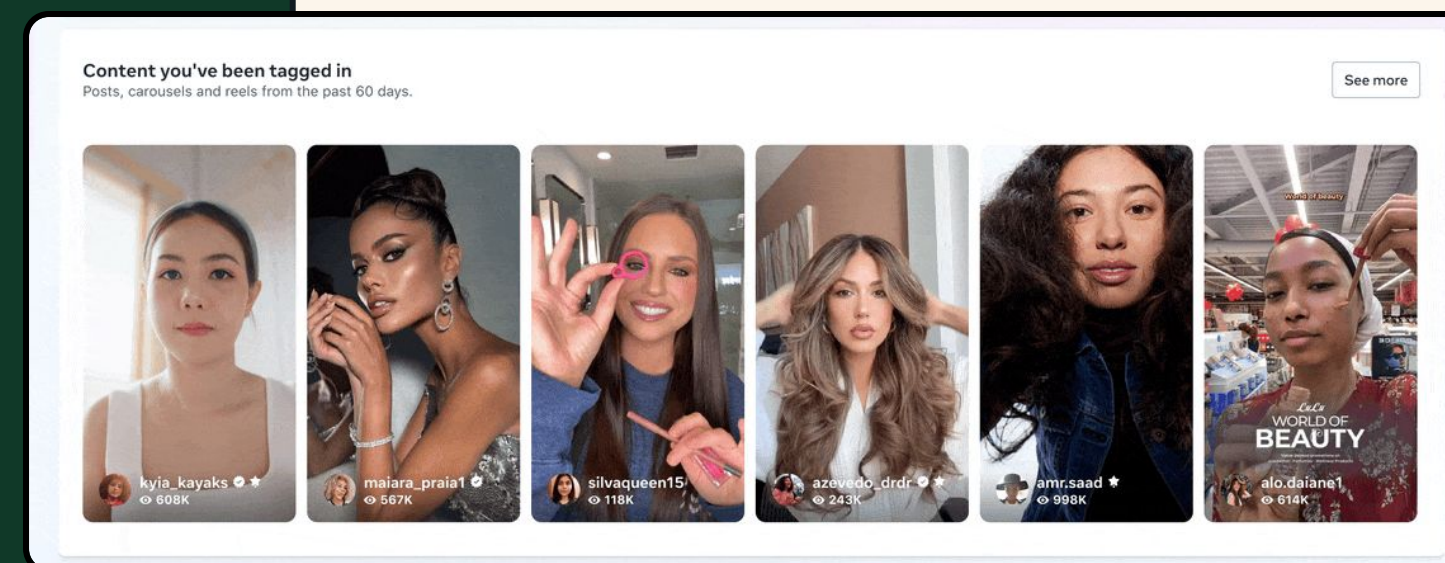
Conquistar atenção ficou mais difícil. Por isso, conteúdo relevante passou a ser um diferencial competitivo.



Criadores ajudam marcas a construir confiança, o WhatsApp transforma essa confiança em conversa, e a conversa gera conversão.



Essa combinação potencializa performance e aproxima consumidores da decisão de compra.



A crise de atenção e a necessidade de **criadores**

O novo contexto do consumidor:



69%

no tempo médio de
atenção humana nos
últimos 20 anos¹



0,4 segundos

é o tempo que o cérebro
leva para processar e
engajar com um anúncio
no Feed/Reels²



3x mais rápido

é a taxa de velocidade
que gerações mais
jovens consomem
conteúdo³

A solução: os criadores quebram o padrão do Feed, geram retenção imediata e preparam o terreno para a conversa no WhatsApp. Capte a atenção rapidamente!

Tamanho não é mais o foco, mas sim a conexão

Na escolha de criadores, relevância supera alcance.

Critério	Criador local/Micro (5k–50k seg.)	Mega-Influenciador (1M+ seg.)
Taxa de engajamento	8% a 12%	1% a 3%
Nível de confiança	Extremamente alto (comunidade local)	Amplo/Genérico
Conversão no WhatsApp	Alta intenção e proximidade	Tráfego desqualificado
Custo de aquisição	Eficiente e escalável	Alto investimento inicial

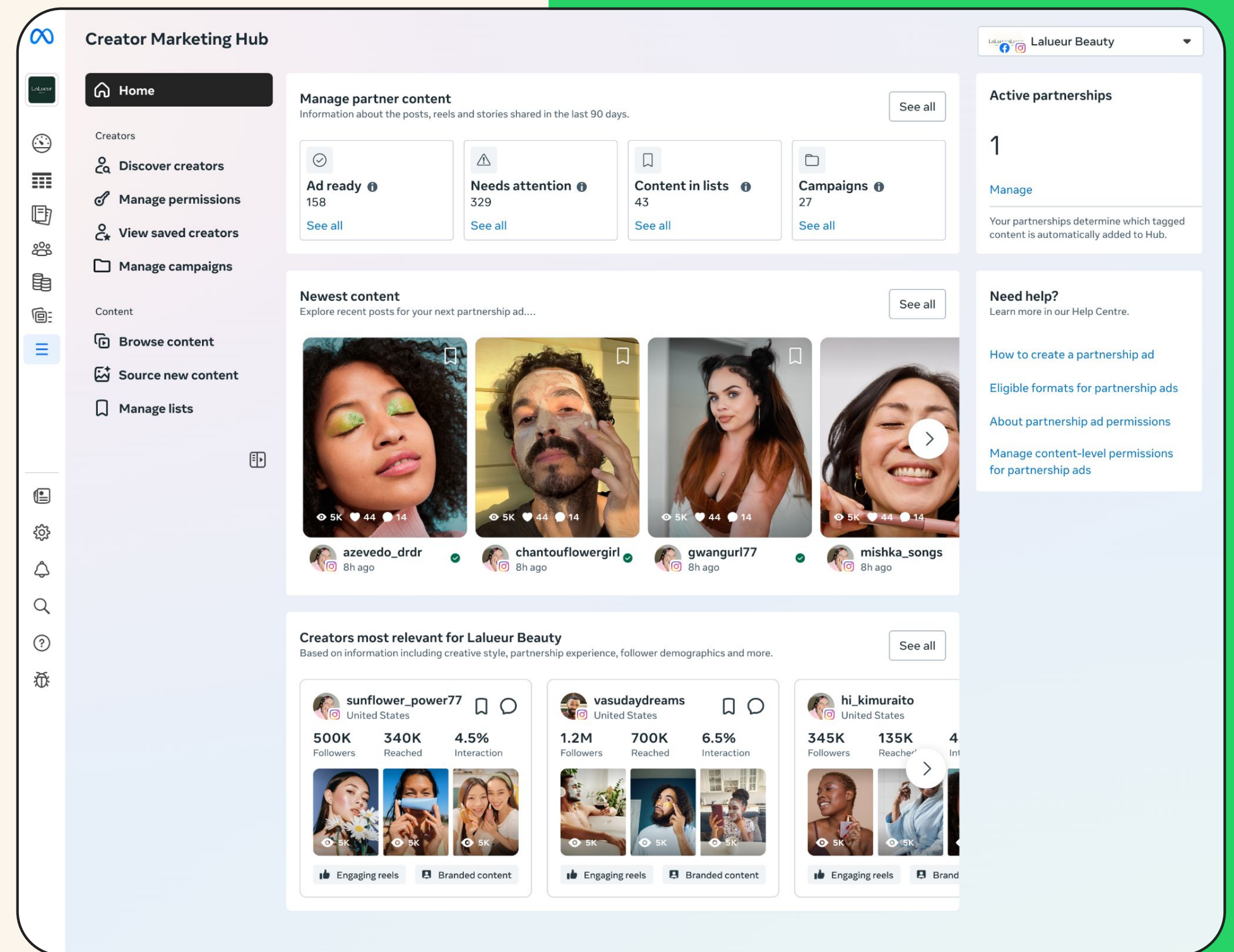
81% das pessoas já compraram algum produto recomendado por um influenciador
3 em cada 4 pessoas preferem conteúdo de criadores a anúncios tradicionais

Ferramentas Meta Creator & prova social

VEM AÍ 👁

Meta Creator Marketing Hub

Unificação do Creator Marketplace com a Central de Anúncios em Parceria para facilitar descoberta, recomendação e amplificação.



*Imagens meramente ilustrativas



Ferramentas **Meta Creator** & prova social

Métricas globais de Anúncios em Parceria:

13%

mais pessoas clicam no anúncio¹

71%

mais pessoas lembram do negócio²

19%

menor custo para alcançar cada novo cliente¹

Source: Statistical meta-analysis of 47 conversion lift studies conducted between 01/01/2025 and 12/31/2025 from global advertisers who passed quality control. The BAU cell used the advertiser's pre-existing media strategy, while the treatment cell included at least 30% partnership ads.

2. Citation: Meta-analysis of BAU vs BAU + partnership ads (with at least 20% of cell spend on partnership ads), 14 global brand lift studies between June 1, 2023 and June 30, 2024. 98% confidence that the BAU + partnership ads strategy outperforms the BAU strategy.

Ferramentas **Meta Creator** & prova social



Estratégia: uso de Anúncios em Parceria integrados com CTWA

Resultados:

+35_{pp}

aumento em lembrança de marca

+3,5_{pp}

aumento em intenção de compra





Com criador, confiança e CTA alinhados, o próximo desafio é **transformar essa fórmula em mensagens** de alta performance



Criativos relevantes, humanos
e contextualizados **aumentam
significativamente** as chances
de engajamento

Boas experiências no
WhatsApp são objetivas,
personalizadas e relevantes.
Quanto mais natural
a conversa, maior a
probabilidade de conversão!



O framework narrativo de **3 etapas** construindo conversas que vendem



Apresentando-se

✓ FAÇA: envie uma mensagem curta, direta e personalizada com o nome da empresa.

✗ NÃO FAÇA: envie blocos gigantes de texto ou links sem contexto.



Criando Conexão

✓ FAÇA: use recursos visuais, botões de resposta rápida e tom humano.

✗ NÃO FAÇA: force uma venda fria sem entender a necessidade do cliente.

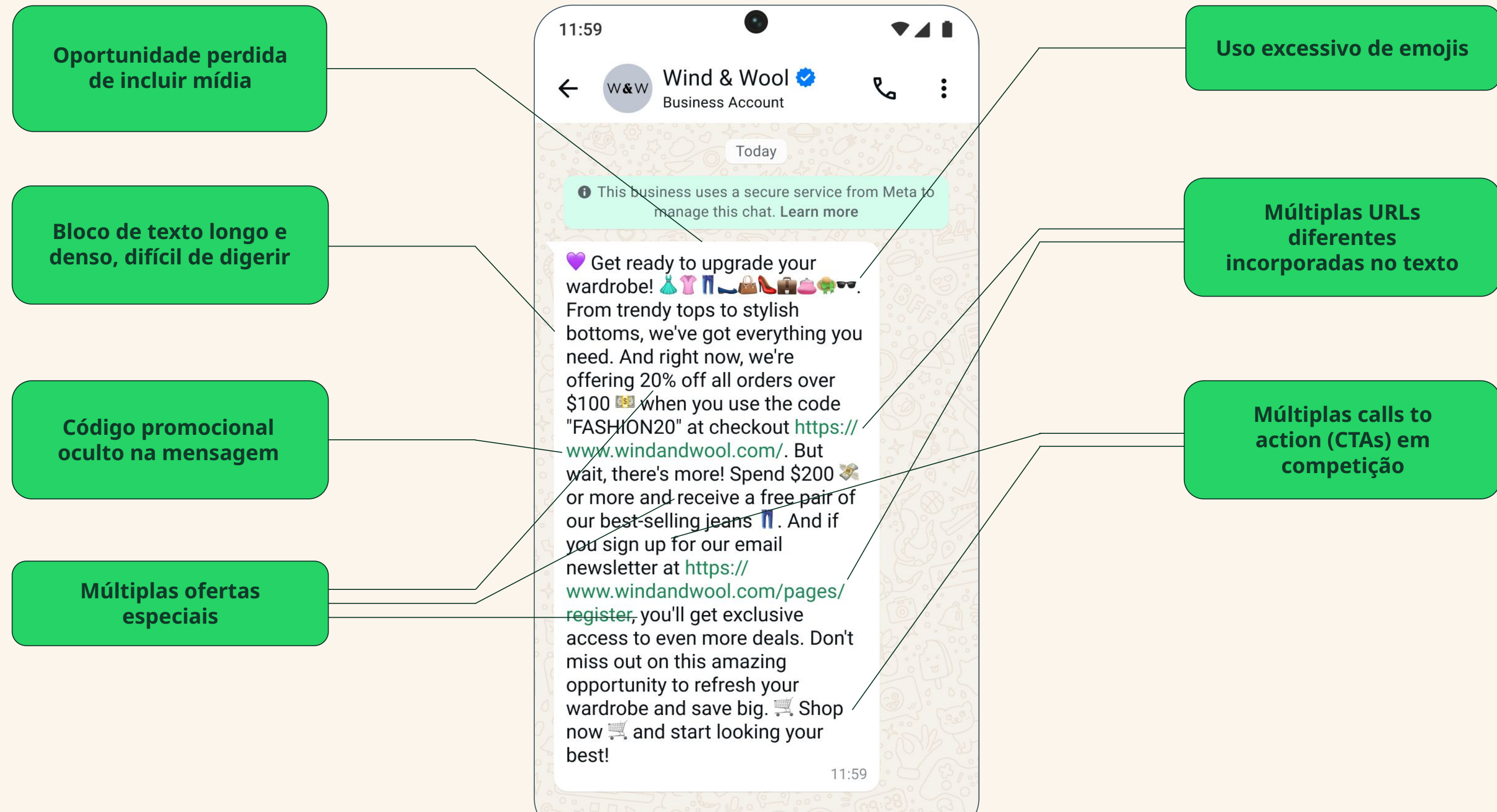


Mantendo a conversa ativa

✓ FAÇA: envie atualizações úteis e crie régua de relacionamento relevante.

✗ NÃO FAÇA: envie SPAM constante com ofertas genéricas.

O que faz uma mensagem ser ignorada?



Lista de melhores práticas criativas:

Vamos falar sobre o que faz uma mensagem de marketing ser boa?



Last chance to save 5% on our collection of hair and skin care 🛍️.

Treat yourself to the best that nature has to offer with our...

[Read more](#)

11:59

[Shop now](#)



NEW Introducing our latest skincare collection, *sk1n*. Enjoy a 20% launch day discount today. 🚀

11:59

[Shop now](#)

- ✓ Mantenha sua mensagem focada e concisa. ****Destaque e coloque em negrito as informações importantes, idealmente no início da mensagem.****
- ✓ Otimize as primeiras 5 linhas. Mensagens com mais de 5 linhas são truncadas automaticamente. As pessoas podem clicar em “ver mais” para ler o texto adicional.
- ✓ Se usar > 5 linhas, utilize seções separadas com um espaço claro. (evite mais de 3-4 seções e muito espaço em branco).
- ✓ Considere o uso seletivo de emojis que combinem com o contexto e melhorem o tom. Evite usar um número excessivo.
- ✓ Use botões de CTA (Call to Action) para direcionar a um site, em vez de incluir URLs na mensagem.
- ✓ As imagens devem ser autoexplicativas e não depender do texto. Dito isso, o texto também deve ser claro, mesmo que o meio não seja carregado.
- ✓ Renove seus templates a cada poucas semanas para evitar a fadiga criativa.



Resumo dos aprendizados (recap)



O stack completo de vendas no WhatsApp

As fórmulas de sucesso do WhatsApp



Aceleração de aquisição
= WABA + Catálogo + CTWA + Meta Verified



Confiança e lembrança de marca
= Criadores + Anúncios em Parceria



Receita recorrente
= Listas de transmissão + Mensagens de marketing segmentadas



Eficiência operacional
= WhatsApp Flows + Meta Business Agent 24/7

O futuro do marketing é **conversacional**

As pessoas já escolheram onde querem conversar



Agora, cabe às marcas transformar essas conversas em relacionamentos duradouros, experiências relevantes e resultados de negócio.

O WhatsApp reúne audiência, proximidade e tecnologia para conectar empresas e consumidores de forma cada vez mais inteligente.

Próximos passos & oportunidades exclusivas



Benefícios para a comunidade

Comunidade de Gestores no WhatsApp:
canal direto com a Meta

Meta Blueprint: acesso gratuito a
selos oficiais selecionados (Media Buying
e Business Messaging Strategy)



Em 10 dias

Liberação dos vídeos pílula & videocasts
para repasse a equipes e clientes

VEM AÍ 👁️



Novo evento: Black Friday & Holiday Season

Em breve, comunicaremos a data de um novo encontro 100% focado em estratégias para a temporada de vendas mais importante do ano. Preparem seus clientes, a gente vai ajudar vocês a maximizar resultados no período.



from  Meta