



Varejo: por que usar o WhatsApp para alavancar as vendas no Dia dos Pais

Aplicativo de mensagens integrado às soluções de pagamento da Getnet pode ajudar os empreendedores a aumentar as vendas online e melhorar o relacionamento com os clientes

Uma das datas mais importantes para o varejo online é o **Dia dos Pais**. Em 2022, a data trouxe bons resultados aos varejistas do e-commerce, que registraram um **faturamento de R\$ 5,9 bilhões**, de acordo com dados da Neotrust. Este ano, a expectativa é que este número seja ainda maior, segundo especialistas.

A grande aposta do varejo para aumentar as **vendas no Dia dos Pais este ano é o WhatsApp, presente em 99% dos smartphones do país**, de acordo com o Mobile Time/Opinion Box. Em abril, o WhatsApp lançou o serviço de **pagamentos com cartão de débito, crédito e pré-pago entre pessoas e pequenos e médios estabelecimentos pelo próprio aplicativo**. A funcionalidade se soma ao recurso que o WhatsApp já oferece de transferência de dinheiro entre pessoas no aplicativo.

Para ajudar os empreendedores a entenderem como o WhatsApp Business pode melhorar as vendas e o relacionamento com os consumidores não apenas no Dia dos Pais, mas também em outras datas comemorativas neste ano, **Daniel Tafelli, Superintendente Executivo de Produtos Digitais da Getnet Brasil, empresa de tecnologia e soluções de pagamento, do grupo global PagoNxt, do Santander**, reuniu algumas dicas de como potencializar os retornos utilizando a ferramenta de pagamentos pelo WhatsApp:

“Ao usar os pagamentos pelo WhatsApp, o estabelecimento pode criar um catálogo de produtos e serviços, incluindo seu preço, imagens e detalhes. Uma boa prática para essa data pode ser listar no catálogo os produtos de maior interesse e fomentar a comunicação pelo WhatsApp para incentivar as vendas”, pontua Daniel.

O superintendente destaca ainda que o contato direto com o cliente traz uma relação mais estreita e pessoal, de forma que ele se sinta mais à vontade para tirar eventuais dúvidas e tenha maior confiança na marca, além de garantir um melhor atendimento no pré e no pós-venda. Vale ressaltar a mais importante dica para vender via WhatsApp: a empresa deve obter autorização dos consumidores antes de enviar mensagens a eles. Esse é um requisito da Lei Geral de Proteção de Dados, assim como uma boa prática que evita que os clientes denunciem ou bloqueiem o número de uma empresa.

Vale destacar que as vendas pelo WhatsApp Business são possíveis com cartões de crédito, débito e pré-pago. O recurso de pagamentos no WhatsApp Business é ativado pelo Meta Pay e processado pelo parceiro de pagamento de sua confiança, como é o caso da Getnet.

Prezando pela segurança, os números dos cartões são criptografados e armazenados e, para cada nova transação, é necessário que o consumidor crie um PIN de pagamento. “É importante ler com atenção todos os termos de uso, seguir corretamente o passo a passo de cadastramento e informar o código do seu estabelecimento comercial para realizar o vínculo entre as contas”, reforça Daniel Tafelli.

Já em relação às vantagens aos negócios oferecidas pelos pagamentos pelo WhatsApp, o executivo destaca os seguintes pontos:

1) Conforto

Uma das principais vantagens do pagamento pelo WhatsApp é a comodidade que o empreendedor pode oferecer para os seus clientes. Em uma única conversa, você pode esclarecer dúvidas, ofertar produtos ou serviços e dar a opção de pagamento sem a necessidade de tirá-lo do ambiente do WhatsApp para concluir a transação. Além disso, o seu negócio ganha mais uma forma de venda agilizada, auxiliando o fluxo de caixa.

2) Segurança

Assim como todos os recursos do WhatsApp, o serviço de pagamentos foi criado para ser seguro. Os números dos cartões são criptografados e armazenados com segurança. As pessoas devem criar um PIN de pagamento (ou biometria) e usá-lo para cada pagamento. Além disso, o número do cartão é tokenizado, com base nas tecnologias das bandeiras, para proteger os dados e reduzir o risco de fraude. As transações do WhatsApp também contam com a solução antifraude da Getnet, prevenindo o seu negócio de golpes.

3) Simplicidade

O pagamento via WhatsApp pode simplificar as transações para as vendas realizadas por mensagens. Seu cliente não vai precisar sair da conversa e acessar o aplicativo do banco para realizar a compra, sendo necessários poucos toques na tela para concluir a transação.

4) Oportunidade

O uso do WhatsApp para pagamentos é oportuno para expandir a base de clientes. Muitos consumidores já preferem usar o aplicativo para se comunicar com pequenas empresas, como lojas de vestuário e esportes, além de pizzarias e padarias, por exemplo. Sendo assim, concluir os pedidos oferecendo mais um meio de pagamento seguro pela ferramenta pode ser mais fácil para o seu time de vendas e atendimento.

5) Praticidade na Gestão

Você pode acompanhar o status do pagamento em tempo real na própria ferramenta. Assim, fica mais fácil se manter atualizado das vendas e garantir uma boa experiência ao seu cliente.

Sobre a Getnet Brasil

A Getnet é uma empresa de tecnologia para soluções de pagamentos e faz parte da PagoNxt, hub global de meios de pagamentos do grupo Santander. Com mais de 20 anos de atuação, a Getnet Brasil é a terceira maior adquirente do País e oferece um completo ecossistema de soluções para empreendedores, desde pequenas e médias empresas até grandes companhias. Também é reconhecida como uma das melhores empresas para se trabalhar no Brasil, pelo Great Place to Work (GPTW).