



## Integração **SC**Total x WhatsApp

Estima-se que atualmente mais de 98% da população brasileira utiliza o WhatsApp. Além disso é a forma mais rápida de entrar em contato, superando até ligação direta e e-mails, por exemplo.

Pensando nisso, estudamos várias formas de fazer uma integração com o WhatsApp, para agilizar e facilitar a sua comunicação com clientes, fornecedores, vendedores, colaboradores e usuários do sistema. Abaixo vamos listar alguns exemplos.

\* Todos os textos são configuráveis e é possível também criar uma imagem para adicionar no envio.

### **Relatórios de Clientes Inativos**

Através do relatório de previsão de vendas, é possível enviar mensagens a clientes que não compram a determinado período, para incentivar o seu retorno. Exemplo:

Ola <CLIENTE>, tudo bem ? Estamos sentindo a sua falta ! Temos novidades e muitas promoções. Caso queira realizar algum pedido, entre em contato pelo fone (51)99999-8877.  
Aguardamos seu contato !

### **Relatórios de Pós-Vendas**

No relatório de pós-vendas serão enviadas mensagens a clientes que fizeram compras com produtos que vencem em X dias ou serviços que necessitam de retorno, indicados na data de pós-venda localizada na venda. Exemplo:

Olá <CLIENTE>, tudo bem ? Os produtos que você comprou já devem estar acabando. Venha nos visitar, pois preparamos ofertas especiais para você !

### **Relatórios de Melhores Clientes**

O relatório de ranking de clientes permite selecionar os melhores clientes para envio de promoções especiais. Exemplo:

Ola <CLIENTE>, tudo bem ? Preparamos um desconto especial para nossos melhores clientes e você foi selecionado ! Aproveite e venha nos visitar.

### **Outros Relatórios do Sistema**

Qualquer relatório do sistema também pode ser enviado em formato PDF para qualquer usuário ou número de telefone.

Também pode-se enviar mensagens automáticas a cada evento abaixo, tanto para o cliente (ou fornecedor), incluindo uma imagem adicional e links de avaliação nas mídias sociais, quanto para uma lista de usuários do sistema.

## **Novo Cliente**

### Cliente:

Olá <CLIENTE>, é um prazer ter você como cliente ! Estamos sempre aqui para atendê-lo da melhor forma possível e gostaríamos de saber como foi a sua experiência, pois é muito importante para nós. Pode nos avaliar através dos links abaixo:

### Usuários:

Olá <NOME>. Incluído novo cliente <CLIENTE> ! Pode iniciar o processo de instalação.

Da mesma forma acima podemos fazer envios a cada novo pedido de venda, nova Ordem de Serviço, conclusão da Ordem de Serviço, Requisição de Compra ou Pedido de Compra, produto que ficou com estoque zerado ou baixou do estoque mínimo, entre outros.

Além disso, podemos criar qualquer tipo de integração de acordo com a sua necessidade.

## **Cuidados com envio em massa**

Todo o envio em massa corre o risco de bloqueio do número pelo WhatsApp. Para que isso não ocorra, é necessário alguns cuidados. Através das nossas análises, tomamos as precauções abaixo:

- Sistema de envio em intervalos randômicos, com intervalo mínimo de 20 segundos a cada envio.
- Uso de nomes nos textos para evitar textos iguais
- Opções de configurar 3 textos diferentes para envios em massa, intercalando o modelo do texto

- No final, frase com opção de SAIR da lista de envio ou OK para confirmar o recebimento

### **Sugestões para evitar bloqueio**

Além dos cuidados acima, ainda sugerimos mais alguns:

- Não abusar do número de envios para mesmos clientes
- Envio um número razoável diariamente. Sugerimos um máximo de 100 envios.
- Utilizar efetivamente a opção de configurar 3 textos diferentes
- Para os envios entre colaboradores e usuários, solicitar que respondam algo a cada recebimento. Pode ser um simples OK. Isso porque um dos motivos para que o WhatsApp identifique um padrão robótico é o envio de muitas mensagens sem retorno nenhum.
- Fique atento aos clientes que não querem receber mais mensagens e retire-os da lista de envio
- Estimule alguma interação através do texto de envio, com alguma pergunta ou mesmo pedindo para entrar em contato através do número enviado. Assim, há um retorno e ajuda a descaracterizar o envio em massa
- Adquirir outro número de telefone específico para envios. Mesmo com todo o cuidado acima, ainda corre o risco de bloqueio por parte dos recebedores das mensagens. Caso isso aconteça, não vai bloquear o número oficial da empresa, mas sim esse que foi comprado para esse fim. Nesse caso, bastaria comprar outro para os próximos envios.