



WhatsAppTM

LE MARKETING SIMPLIFIÉ

Augmentez les bénéfices de votre
entreprise grâce à ces dernières
techniques de marketing WhatsApp

ALBERT DUVAL

Faits choquants

- ✓ En 2014, le chiffre d'affaires de WhatsApp s'élevait à 10,2 millions de dollars et la trésorerie nette utilisée dans les opérations s'élevait à 9,9 millions de dollars.
- ✓ L'année précédente, les revenus de l'application s'élevaient à 3,8 millions de dollars.
- ✓ 70% des utilisateurs sont actifs au quotidien.
- ✓ Cette application est la 5ème application la plus téléchargée sur Android.
- ✓ Le volume de messages WhatsApp approche le volume total des SMS des télécommunications mondiales.
- ✓ Gratuit la première année, puis 0,99 \$ par année suivante pour des messages illimités.
- ✓ En avril 2015, WhatsApp comptait plus de 800 millions d'utilisateurs actifs.
- ✓ L'Inde compte le plus grand nombre d'utilisateurs actifs sur WhatsApp.
- ✓ Plus d'un million d'utilisateurs s'inscrivent chaque jour sur WhatsApp.
- ✓ En janvier 2015, 30 milliards de messages sont envoyés et reçus quotidiennement sur WhatsApp.
- ✓ 73 % des utilisateurs y accèdent via un appareil Android.
- ✓ Le temps moyen passé par les utilisateurs sur WhatsApp chaque semaine est de 195 minutes.
- ✓ WhatsApp est responsable de 27 % des selfies partagés sur les réseaux sociaux.
- ✓ L'utilisateur moyen consulte l'application environ 23 fois par jour.
- ✓ Un utilisateur moyen envoie plus de 1000 messages par mois sur WhatsApp.
- ✓ 22 % des utilisateurs y accèdent via un appareil iOS.
- ✓ Début 2014, l'utilisateur moyen partageait environ 40 photos, 7 vidéos et 13 notes vocales par mois sur WhatsApp.
- ✓ WhatsApp vaut plus que le budget annuel total de la NASA, qui est de 17 milliards de dollars.
- ✓ En février 2015, WhatsApp se classe 6e sur la liste des marques mondiales les mieux classées en termes d'engagement client.
- ✓ 13 % du marché des applications APAC est partagé par WhatsApp, notamment

Des avantages incroyables

- ✓ Toujours libre d'utilisation
- ✓ Fonctionne sur plusieurs appareils
- ✓ Support multimédia
- ✓ Fonctionne sur 2G/EDGE
- ✓ Profil personnalisé
- ✓ Plus de frais d'itinérance internationale
- ✓ Lire les messages hors ligne
- ✓ Accès facile et discussion de groupe
- ✓ Recevoir des notifications
- ✓ Chat de sauvegarde

Outils et services d'automatisation

- ✓ [Wasify](#)
- ✓ [Marketing WhatsApp](#)
- ✓ [Pulsation cérébrale](#)
- ✓ [Webxion](#)

Comment votre entreprise peut-elle tirer le meilleur parti de Google Hangouts ?

- ✓ **Configuration et découverte de votre compte**
- ✓ **Paramètres WhatsApp**
- ✓ **Appels WhatsApp**
- ✓ **Discussions WhatsApp**
- ✓ **Contacts WhatsApp**
- ✓ **WhatsApp Web**
- ✓ **Comment utiliser WhatsApp en tant que propriétaire d'entreprise/professionnel indépendant**

- dans le domaine de la messagerie.
- ✓ Le record de WhatsApp pour le plus grand nombre de messages en une journée était de 64 milliards.

Les 10 choses à faire à appliquer

1. Créez un compte WhatsApp exclusivement pour votre entreprise
2. Préparer une base de données
3. Créer des groupes
4. Définissez votre message
5. Demande d'autorisation
6. Envoyer des notifications et des rappels précis
7. Utiliser de l'audio, de la vidéo ou des images
8. Regardez l'impact et la transmission propice.
9. Optimiser l'envoi
10. Continuez à servir les clients

Études de cas

- ✓ [Cliquez](#)
- ✓ [Toyota](#)
- ✓ [Vastushodh](#)
- ✓ [Café Café](#)
- ✓ [Fournisseurs d'âmes](#)
- ✓ [Hellmann's](#)
- ✓ [Bewakoof](#)

Les 10 choses à ne pas faire à éviter

1. Ne soyez pas ignorant des politiques d'utilisation de WhatsApp
2. N'envoyez pas d'informations confidentielles
3. Ne l'utilisez pas comme e-mail d'entreprise
4. N'envoyez pas de messages aux mauvais groupes
5. Ne négligez pas les questions ou les doutes des clients
6. N'envoyez pas de publicité non autorisée
7. N'abusez pas des enchères
8. N'achetez pas de listes de diffusion
9. N'envoyez pas d'informations non pertinentes
10. Ne laissez pas vos clients attendre

WhatsApp en tant que spécialiste du marketing en ligne

1. Entraînement
2. Lancement de produit
3. Vente de produits à prix élevé
4. Utilisation de services de raccourcissement de liens
5. Utilisation des réseaux PPD