

WHATSAPP BUSINESS



- QUÈ ÉS? Una eina gratuïta que ajuda als negocis a estar en contacte amb la clientela
- ELEMENTS ESSENCIALS QUE HAURIA DE CONTENIR EL VOSTRE NEGOCI A WHATSAPP BUSINESS:

1. DESCRIPCIÓ

Explicar en una frase (molt breu) què ofereix el teu negoci o a quina categoria pertany. Ha de servir perquè les persones que contactin amb tu estiguin ben situades.

2. ADREÇA I HORARI

- Posar l'adreça perquè et puguin trobar fàcilment.
- També especificar l'horari de l'establiment. Recorda que has de mantenir-lo actualitzat!

3. FES EL TEU CATÀLEG

- Tens l'opció d'afegir fotos dels teus productes perquè la clientela pugui veure què ofereixes, la teva qualitat i et puguin fer comandes.

4. INFORMA DE LES PROMOCIONS

- Penja imatges al teu estat o fes missatges de difusió per a donar a conèixer promocions del teu negoci.

5. PÀGINA WEB I XARXES SOCIALS

- Si tens xarxes socials o pàgina web, indica- les perquè així les persones que contactin amb tu et puguin seguir i consultar més informació sobre els teus productes o serveis.

RECORDA MANTENIR-LO SEMPRE ACTUALITZAT I SENSE MISSATGES PER CONTESTAR!

El teu negoci, més digital

Guia per aprofitar recursos bàsics



Amplia el teu mercat amb un clic!

Impulsa:



Col·labora:



GOOGLE MY BUSINESS

- **QUÈ ÉS?** Una eina gratuïta que ajuda als negocis a estar present en el món virtual i aparèixer a Google Maps
- **ELEMENTS ESSENCIALS QUE HAURIA DE CONTENIR EL VOSTRE NEGOCIA GOOGLE MY BUSINESS:**



1. NOM DEL NEGOCI

2. ADREÇA I HORARI

- La població, carrer i número on es troba el teu negoci. així pots facilitar a la clientela la teva localització.
- Especificar dies i hores en què el negoci està obert. És molt important mantenir-lo sempre actualitzat.

3. DESCRIPCIÓ I RESSENYES

- Què ofereix el teu negoci, quins serveis proporcioneu, què us fa diferents, en què sou especialistes... Tot el que serveixi per promocionar-vos!
- També et permet respondre a les ressenyes que deixa la teva clientela.

4. NÚMERO DE TELÈFON

- Essencial perquè les persones interessades puguin fer consultes, reserves...

5. PÀGINA WEB I XARXES SOCIALS

- Si tens xarxes socials o pàgina web, indica-les i així tothom podrà veure el teu contingut.

6. IMATGES

- Penja imatges de l'establiment perquè les persones el puguin reconèixer. També de l'interior o dels teus productes per a generar interès.

ISOBRETOT RECORDA MANTENIR-LO SEMPRE ACTUALITZAT!

INSTAGRAM

- **QUÈ ÉS?** Una xarxa social gratuïta que permet penjar continguts multimèdia i establir comunicació amb la teva clientela
- **ELEMENTS ESSENCIALS QUE HAURIA DE CONTENIR EL VOSTRE PERFIL D'INSTAGRAM:**



1. CREA UN PERFIL

- Una descripció a la biografia que doni informació del negoci. Per això és recomanable que hi consti:
 - El nom del negoci (també és recomanable que el nom d'usuari sigui el més semblant possible a aquest)
 - Tipus de negoci
 - Descripció molt breu
 - Localització
 - Contacte (correu o telèfon)
 - Enllaços a la teva web i/o altres xarxes socials

2. PENJA CONTINGUT

- És important ser constant i penjar contingut de manera continuada, ja que així es manté el perfil actualitzat i actiu.
- Aquesta eina permet penjar: fotografies, vídeos curts, reels (vídeos amb efectes), stories (fotos i vídeos que només duren 24 hores) i fer vídeos en directe. Només és qüestió de trobar allò que més t'encaixi!

3. UTILITZA ETIQUETES

- Els hashtags o etiquetes (# amb paraules) serveixen per etiquetar tendències i poder arribar a més persones. Per exemple: # moda en cas de voler promocionar roba.
- També és recomanable mencionar persones o empreses col·laboradores citant el seu usuari a la xarxa @.

4. FES SORTEJOS I PROMOCIONS

- Si consideres que tens un volum adequat de persones que et segueixen pots realitzar un sorteig d'un producte o servei del teu comerç per motivar la clientela i poder arribar a altres.