

The image displays a mobile application interface. On the left, a sidebar offers options like 'Automatize uma campanha de follow-up' (Create follow-up) and 'Enviar WhatsApp' (Send WhatsApp) with the message 'Como você se chama?'. The main screen shows a WhatsApp conversation with a contact named 'Lavo's Furniture'. The message 'Olá! Boas-vindas à Loja de Móveis do Marcelo. Estamos animados para saber mais sobre seu projeto. Você pode nos informar seu nome?' is shown, along with a photo of a man sitting on a yellow couch. A reply message from the user 'Olá, meu nome é Jane e gostaria de saber suas taxas de preços!' is also visible. To the right, a green WhatsApp icon is shown above a 'Etiqueta do chat' (Label for chat) section with four categories: 'Novo cliente' (New customer), 'Novo pedido' (New order), 'Pagamento' (Payment), and 'Conclua' (Finish).

ActiveCampaign ➤

Como os profissionais de marketing aumentaram a produtividade e reduziram os tempos de resposta no WhatsApp em mais de 50%

Resultados da pesquisa

Os clientes economizam em média 5 horas semanais, melhoram o engajamento de leads em 66% e veem ROI positivo em menos de um ano.

Resumo executivo

De conversas dispersas a follow-ups de leads inconsistentes, a maioria das empresas enfrenta dificuldades com fluxos de trabalho manuais no WhatsApp. **Com base em uma pesquisa com clientes do WhatsApp Messaging da ActiveCampaign (veja a Metodologia)**, eles relatam que conseguem alcançar o oposto — operações otimizadas e resultados comprovados, incluindo:

66% de melhoria no engajamento de leads

Após a implementação do WhatsApp Messaging da ActiveCampaign, mais da metade das empresas entrevistadas interage com mais de 50% dos leads (em comparação com apenas 32% anteriormente).

Tempo rápido para obtenção de valor: 94% em um ano

A maioria dos clientes (94%) relata retorno sobre o investimento dentro de 12 meses, sendo que 68% afirmam obtê-lo em 6 meses.

Tempo de resposta 75% mais rápido

As empresas reduziram o tempo médio gasto em follow-ups pelo WhatsApp de 12 para 7 horas por semana, enquanto 28% reduziram seu tempo de resposta em mais de 75%.

A ActiveCampaign transforma o WhatsApp de um desperdício de tempo em um gerador de receita.

Agende uma demonstração com nossa equipe de vendas para ver como o WhatsApp Messaging da ActiveCampaign pode ajudar sua empresa a obter tempos de resposta mais rápidos, melhor captura de leads e economia de tempo mensurável.

[Agende uma demonstração](#)



Reduza os tempos de resposta em 75% e capture mais leads do que antes

O WhatsApp Messaging da ActiveCampaign transforma fluxos de trabalho complexos em um sistema que cresce junto com seu negócio. Veja como os clientes em nossa pesquisa relatam economia de tempo e melhoria nos esforços de geração de leads.

28% dos entrevistados disseram que o WhatsApp Messaging reduziu o tempo médio de resposta às consultas do WhatsApp em mais de 75%

Após implementar a ActiveCampaign, os entrevistados afirmam que o tempo médio de resposta no WhatsApp diminuiu – a maioria em mais de 50%

Os clientes da ActiveCampaign se beneficiam de tempos de resposta mais eficientes.

Com o WhatsApp Messaging da ActiveCampaign, apenas 6% gastam mais de 20 horas por semana em follow-ups (em comparação com 14%), enquanto 76% gastam menos de 10 horas semanais em bate-papos.

Mais da metade (52%) reduziu seus tempos de resposta em 50% ou mais, e quase 1 em cada 4 (22%) obteve melhorias de 25 a 50%.

A maioria dos clientes percebe uma melhora nos tempos de resposta do WhatsApp

82%

Reduziram seu tempo de resposta

18%

Nenhuma mudança significativa

"Com o WhatsApp Messaging, conseguimos centralizar a atenção, distribuir melhor as conversas dentro da equipe e, acima de tudo, começar a medir [as principais métricas]. Hoje podemos ter **visibilidade completa do que está acontecendo em tempo real, tomar decisões baseadas em dados e fazer follow-up de cada interação.**"

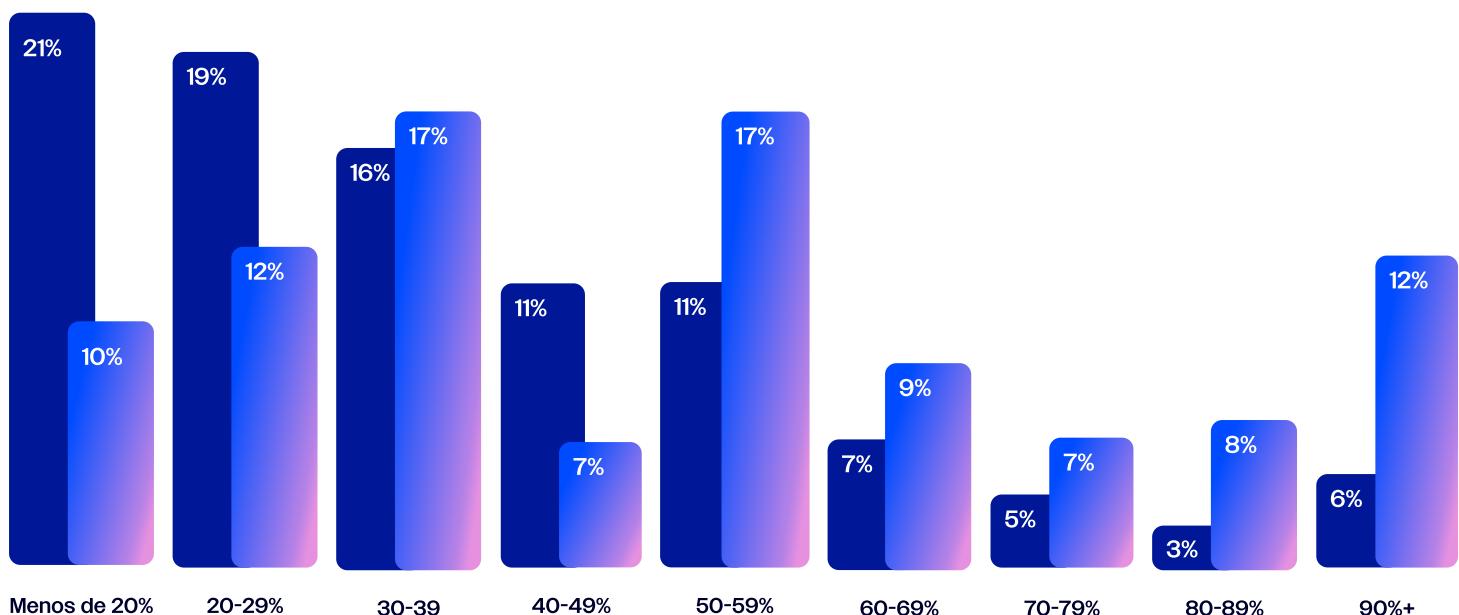
— Merari Guerra Hernández
Coordenadora De B2B Da Sofía

Os clientes da ActiveCampaign observam um aumento de 66% na taxa de follow-up de leads após a adoção

Antes do WhatsApp Messaging da ActiveCampaign, apenas 32% das empresas faziam o follow-up da maioria de seus leads. Após a implementação, esse número saltou para 54% dos clientes: uma melhoria de 66% na transformação de funis com vazamento em mecanismos de captura de leads.

Os clientes da ActiveCampaign observam um aumento de 66% na taxa de follow-up de leads

● Antes da ActiveCampaign ● Depois da ActiveCampaign



"Começamos a usar o WhatsApp Messaging para organizar conversas sobre tópicos de experiência do cliente (CX), e o impacto tem sido muito positivo.

Melhor organização

- ✓ Agora é mais fácil do que nunca fazer o follow-up de questões específicas sem misturar tópicos.

Respostas mais rápidas

- ✓ Os membros da equipe podem entrar no contexto certo imediatamente.

Maior responsabilidade

- ✓ Cada tópico tem seu próprio espaço, portanto, é mais fácil atribuir e monitorar itens de ação.

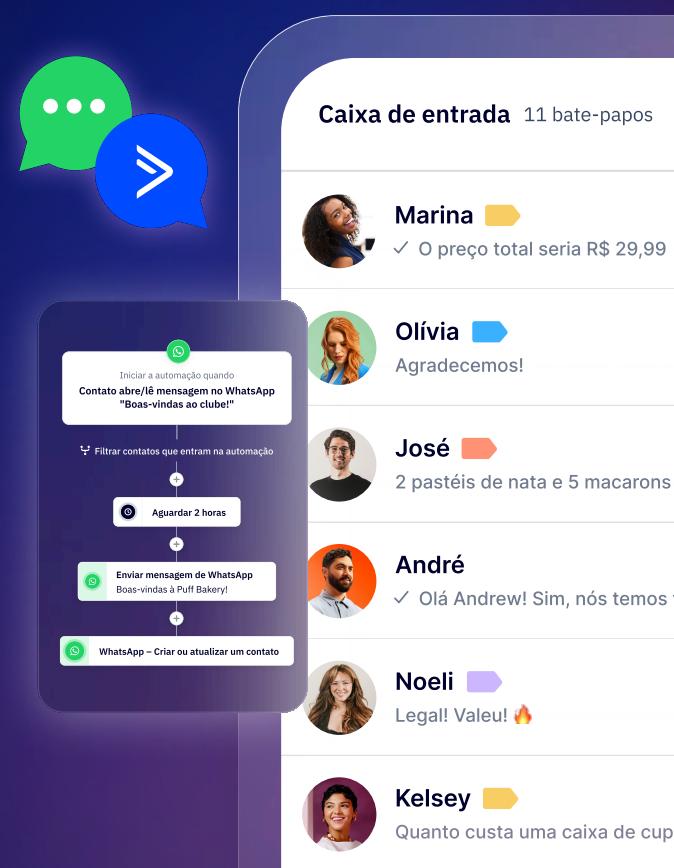
— Entrevistado Da Pesquisa Setor De Pagamentos/SaaS

Transforme os bate-papos em experiências memoráveis para os clientes com o Flows

Aumente a eficiência e a produtividade de sua equipe com os fluxos de WhatsApp Messaging, que podem ajudar a transformar clientes em potencial em clientes atuais e automatizar os fluxos de trabalho de vendas e marketing. Com os fluxos de mensagens, você pode coletar automaticamente informações para qualificar leads, atribuir conversas ao membro certo da equipe e transformar bate-papos longos em interações simples e produtivas que geram resultados.

"Somos uma agência parceira de recrutamento e o WhatsApp é o nosso primeiro canal, [portanto] precisávamos de uma ferramenta **forte para nutrir nosso pool de candidatos e os direcionar para nossas oportunidades de emprego.** Também precisávamos qualificar novos candidatos com perguntas rápidas, e o Flows é a resposta."

— Quentin Bruhier
Cofundador Da Olacar



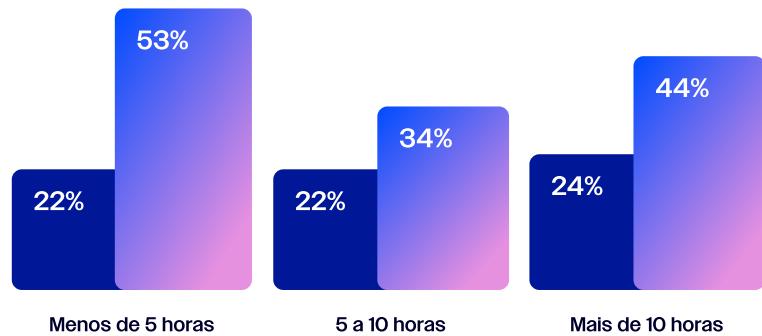
Economize uma média de 5 horas por semana no follow-up de WhatsApp Messaging

Um quarto das empresas gasta pelo menos 15 horas por semana respondendo aos bate-papos do WhatsApp, o que tira tempo de outras atividades estratégicas. Antes de adotar o WhatsApp Messaging, 44% dos clientes estavam gastando pelo menos 10 horas por semana em follow-ups (em comparação com 24% após a implementação do WhatsApp Messaging).

Após a implementação do WhatsApp Messaging, as empresas viram seu tempo médio de follow-up cair 42%, de 12 horas para 7 horas por semana*.

Tempo médio de follow-up semanal no WhatsApp reduzido em 42%

● Antes da ActiveCampaign ● Depois da ActiveCampaign



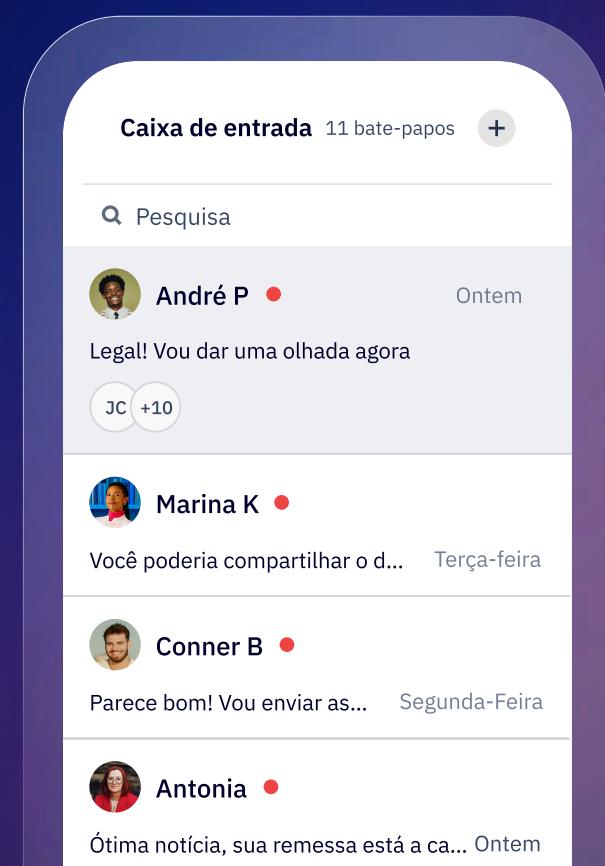
*Médias ponderadas calculadas usando pontos médios de intervalo, assumindo um máximo de 40 horas semanais e usando 30 horas como ponto médio para a categoria de 20 horas ou mais.

Agilize os tempos de resposta com uma caixa de entrada compartilhada

Acompanhe todas as conversas e melhore seus tempos de resposta com a caixa de entrada unificada do WhatsApp Messaging da ActiveCampaign. Nossa caixa de entrada compartilhada bidirecional facilita a organização de bate-papos, a atribuição de entrevistados e a automatização de chatbots e fluxos para garantir que nenhuma conversa seja deixada para trás.

"Com nosso chatbot Andrea criado com a ActiveCampaign, **recuperamos 80% das solicitações não concluídas e aumentamos a entrega de mensagens de autenticação em 99%**. Além disso, conseguimos resolver as dúvidas dos clientes **30% mais rápido** e, o melhor de tudo, ter uma análise completa de cada contato com o cliente."

— Paul Viveros
Diretor De Desempenho Da Kredi



Antes de implementar o WhatsApp Messaging, 68% dos clientes faziam o acompanhamento de menos da metade dos leads

Com as ferramentas certas, as empresas podem obter uma clara vantagem competitiva por meio de fluxos de trabalho de nutrição de leads que convertem clientes em potencial em receita.

Sem a ActiveCampaign, mais de dois terços das empresas tiveram dificuldades para fazer follow-up de até mesmo metade de seus leads devido a funis com vazamento.

Depois de mudar para a ActiveCampaign, os profissionais de marketing melhoraram a taxa de follow-up de mais da metade de seus leads.

40%

sem a ActiveCampaign fazem o follow-up com menos de 30%.

54%

dos clientes da ActiveCampaign relatam fazer o acompanhamento da maioria de seus leads — um aumento de 66% em relação ao período anterior à implementação do WhatsApp Messaging.

Follow-up de leads e tempos de resposta lentos são as maiores dores de cabeça das empresas

Quando questionadas sobre seus maiores desafios, 63% das empresas disseram que precisavam de uma maneira de automatizar seus follow-ups e reduzir o trabalho manual. Pouco menos da metade (46%) achava que seus tempos de resposta eram muito lentos, enquanto 35% disseram que não tinham visibilidade e controle sobre suas interações no WhatsApp.

Os clientes escolhem a ActiveCampaign para se livrar de fluxos de trabalho manuais e respostas lentas



"O WhatsApp Messaging **nos ajudou muito a automatizar os fluxos de trabalho**. Antes, perdíamos muito tempo em tarefas manuais que poderiam ser propensas a grandes erros humanos."

— Luis Orellana Gómez
Fundador Da Veti

94% dos clientes veem o ROI em 12 meses: veja como o WhatsApp Messaging oferece isso

Além de adicionar mais tempo à sua semana e minimizar o vazamento de leads, as empresas estão observando melhorias na eficiência operacional e na produtividade em uma variedade de funções graças à ActiveCampaign.

Principais benefícios quantificáveis obtidos após a implementação do WhatsApp Messaging

49%

tiveram melhoria na eficiência e produtividade no suporte

39%

observaram maior eficiência e produtividade em vendas e marketing

30%

reduziram o tempo necessário para fechar negócios

23%

aumentaram seus esforços de retenção de clientes

22%

reduziram seus gastos com outras tecnologias de marketing ou vendas

20%

tiveram um aumento no funil

19%

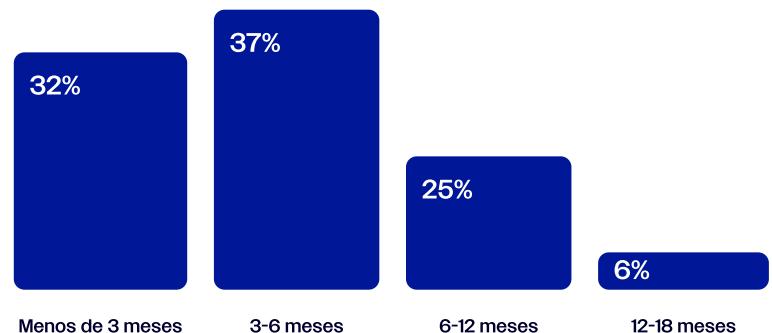
tiveram um aumento na receita

19%

melhoraram sua taxa de vitórias

Depois de comprar o WhatsApp Messaging, a maioria das empresas (94%) realizou seu investimento no primeiro ano, enquanto 68% tiveram retorno em apenas 6 meses.

A maioria dos clientes vê o ROI no primeiro ano após a compra



Quanto ao que tornou a solução da ActiveCampaign mais valiosa para a organização, a melhoria dos tempos de resposta e das experiências dos clientes (57%) e a produtividade e economia da equipe (52%) estão no topo da lista.

Os clientes valorizam respostas e equipes mais rápidas



"A integração com a ActiveCampaign é **avançada e muito eficiente**, a conexão de automações leva apenas um clique. Isso **nos poupa muito tempo**, especialmente ao criar fluxos complexos que antes exigiam muito mais esforço."

— Entrevistado Da Pesquisa
Setor De EdTech

Além do impacto mensurável sobre os negócios, os clientes classificam a ActiveCampaign com consistência em relação às principais métricas de satisfação, com três quartos concordando que é uma ferramenta confiável.

Quando perguntados sobre como se sentem em relação ao WhatsApp Messaging da ActiveCampaign:

70% dizem que é fácil de usar

66% reduziram os custos de aquisição, conversão e suporte aos clientes

63% consideram que proporciona valor consistente para o seu investimento

Quanto à opinião dos clientes sobre a ActiveCampaign:

70% acreditam que a ActiveCampaign está comprometida com o sucesso dos clientes

68% nos veem como um parceiro de longo prazo que apoia o crescimento de seus negócios

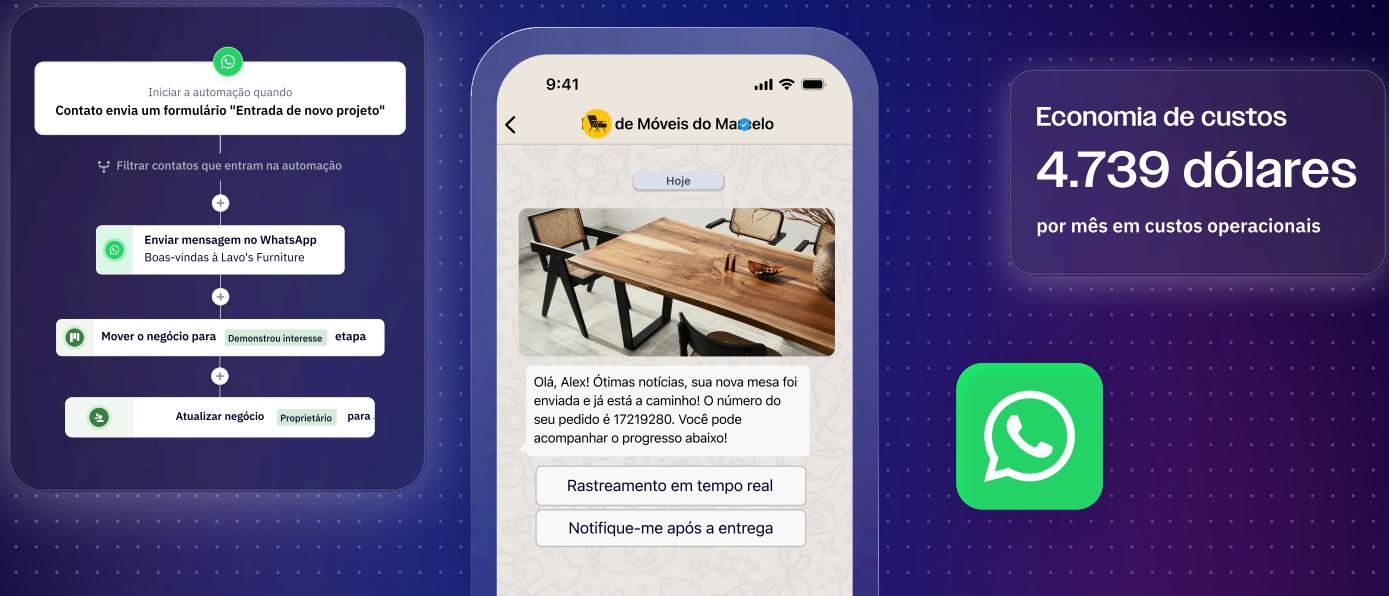
64% concordam que oferecemos soluções inovadoras

Pare de perder leads e transforme suas operações do WhatsApp em um gerador de receita.

Descubra como o [WhatsApp Messaging da ActiveCampaign](#) pode ajudar sua empresa a capturar mais leads, economizar mais tempo e agilizar o crescimento hoje mesmo.

[Agende uma demonstração](#)





Sobre a ActiveCampaign

A ActiveCampaign é a plataforma de automação de marketing para pessoas no centro da ação. Ela capacita as equipes a automatizarem suas campanhas com agentes de IA que imaginam, ativam e validam, sem depender de fluxos de trabalho passo a passo e desbloqueando maneiras ilimitadas de orquestrar seu marketing.

Uma solução multicanal abrangente, a ActiveCampaign oferece tudo o que as empresas precisam em uma única plataforma: mensagens pelo WhatsApp líderes do setor, marketing por email e SMS, automação avançada e mais de 1.000 integrações de aplicativos. Os recursos do WhatsApp Messaging da ActiveCampaign permitem que as equipes coletem informações dos clientes, qualifiquem leads automaticamente e forneçam respostas instantâneas quando os clientes mais precisam.

Com a IA, a automação baseada em metas e bilhões de pontos de dados, as agências, os profissionais de marketing e os proprietários podem criar campanhas avançadas entre canais em minutos para gerar impacto nos negócios. A ActiveCampaign é a escolha confiável para ajudar as empresas a desbloquear um novo mundo de oportunidades ilimitadas, onde as ideias se tornam impacto e o potencial se transforma em resultados reais.

Metodologia

A UserEvidence entrevistou 108 clientes do WhatsApp Messaging da ActiveCampaign com contas ativas há pelo menos 45 dias. A pesquisa foi encomendada pela ActiveCampaign e realizada online em inglês, espanhol e português pela UserEvidence entre 24 de julho e 14 de agosto de 2025. Os participantes da pesquisa receberam um cartão-presente no valor de 30 dólares após a conclusão.