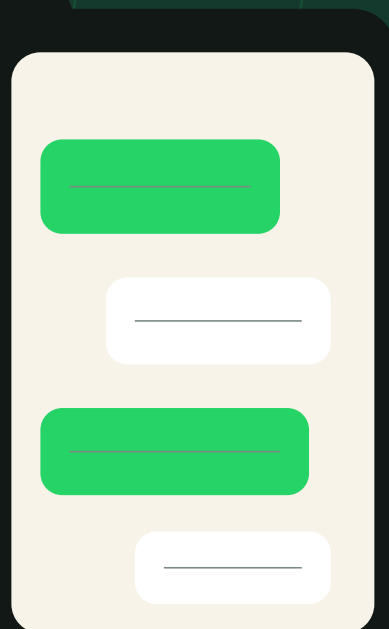


BLUE HARBOR EDITIONS

WHATSAPP SALES PLAYBOOK

130 script pronti per attività locali
e professionisti



130 SCRIPT | 12 PLAYBOOK | 12 NICCHIE | CRM EXCEL



ATTRAI

con consenso



CONVERSA

con metodo



CONVERTI

senza pressione

PIÙ RISPOSTE UTILI. PIÙ FOLLOW-UP. PIÙ CONVERSIONI MISURABILI.

Solo contatti autorizzati. Opt-out semplice. Nessun risultato garantito.

EDIZIONE 2026 | CODICE BH-016 | AGGIORNATO AL 24 LUGLIO 2026



BLUE HARBOR
STUDIO

WhatsApp Sales Playbook

130 script pronti per attività locali e professionisti

Blue Harbor Editions · BH-016 · Edizione italiana 2026

OBIETTIVO

Trasformare WhatsApp in un canale commerciale ordinato: contatto autorizzato, risposta utile, qualificazione, proposta, follow-up, chiusura e relazione. Non è un sistema di spam e non garantisce vendite.

Avvertenza legale e di piattaforma

Questo prodotto è informativo e operativo. Regole WhatsApp, funzioni, prezzi, finestre di assistenza, categorie dei messaggi e normative sul marketing possono cambiare. Verifica sempre policy, documentazione, contratto e legge applicabile. Per dubbi legali, privacy, settori regolamentati o campagne su larga scala usa professionisti qualificati.

CONSENSO PRIMA DELLA PROMOZIONE

Contatta su WhatsApp solo persone che ti hanno fornito il numero e hanno autorizzato i messaggi pertinenti. Registra fonte, data, finalità e prova dell'opt-in; rendi semplice l'opt-out e rispettalo immediatamente.

Privacy e dati

Non chiedere password, numeri completi di carta, documenti o dati sensibili non necessari. Limita l'accesso alle chat e al CRM, applica tempi di conservazione coerenti, proteggi esportazioni e backup e non condividere conversazioni tra clienti.

Licenza

Copyright © 2026 Blue Harbor Editions. Una singola attività può adattare gli script per uso interno. Sono vietati rivendita, distribuzione, pubblicazione, caricamento pubblico e inclusione in altri prodotti senza autorizzazione scritta.

Indice

WhatsApp Sales Playbook	2
Indice	3
Quick Start: operativo in 60 minuti	6
Vendere conversando	7
1. Scegliere App o Platform	8
2. Profilo che riduce le domande	9
3. Opt-in e aspettative	10
4. Tono e struttura	11
5. Qualificazione senza interrogatorio	12
6. Offerta e preventivo	13
7. Follow-up che aggiunge valore	14
8. Obiezioni	15
9. Appuntamenti e no-show	16
10. Pagamento e chiusura	17
11. Post-vendita e referral	18
12. Metriche e miglioramento	19
Pipeline pronta all'uso	20
Lead inbound da sito o QR	21
Richiesta di prezzo	22
Prenotazione	23
Preventivo inviato	24
Obiezione prezzo	25
Conversazione abbandonata	26
No-show	27

Post-vendita	28
Riattivazione cliente	29
Promozione locale	30
Recensione e referral	31
Reclamo e recupero	32
Libreria copia-incolla	33
Adattamento per attività	99
Ristoranti e locali	100
Parrucchieri ed estetica	101
Palestre e personal trainer	102
Immobiliare	103
Artigiani e manutenzione	104
Consulenti e freelance	105
Tutor e formazione	106
Auto e officine	107
Retail e negozi	108
Strutture ricettive	109
Pet sitter e servizi animali	110
Fotografi ed eventi	111
Modelli stampabili	112
Scheda profilo Business	113
Registro opt-in	114
Scheda lead	115
Conversation brief	116
Mappa etichette	117

Preventivo chat	118
Calendario follow-up	119
Objection log	120
Appuntamento	121
Campagna autorizzata	122
Quality gate messaggio	123
Review mensile	124
Piano in 30 giorni	125
Review settimanale da 30 minuti	129
Fonti ufficiali e controllo versione	130

Quick Start: operativo in 60 minuti

Non iniziare copiando uno script a caso. Prima prepara promessa, consenso, pipeline e prossima azione.

Tempo	Azione	Risultato
0-10 min	Profilo	Nome, descrizione, orari, sito, email e offerta coerenti.
10-20 min	Etichette	Nuovo lead, qualificato, preventivo, follow-up, cliente, opt-out.
20-30 min	Opt-in	Frase di consenso, fonte, data, categoria e modalità di revoca.
30-40 min	Risposte rapide	Saluto, qualificazione, disponibilità, prezzo, appuntamento, chiusura.
40-50 min	Pipeline	Owner, valore, fase, prossima azione e data del follow-up.
50-60 min	Test	Cinque conversazioni autorizzate, registrate e revisionate.

REGOLA DELLA PROSSIMA AZIONE

Ogni chat attiva deve terminare con una domanda semplice, una scelta concreta o una data precisa. Mai lasciare il lead in un generico “fammi sapere”.

Il metodo C.H.A.T.

Lettera	Azione	Domanda
C	Contesto	Perché la persona ha scritto e cosa si aspetta?
H	Help first	Quale informazione utile posso dare subito?
A	Avanzamento	Qual è il passo più piccolo verso decisione o appuntamento?
T	Traccia	Cosa registro nel CRM e quando ricontatto?

Formula di messaggio

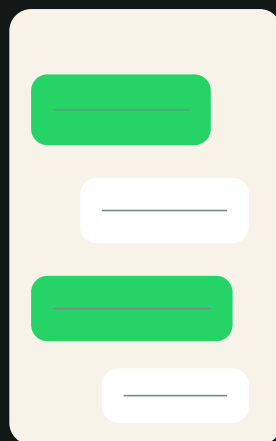
4 RIGHE

[CONTESTO PERSONALE] + [RISPOSTA UTILE] + [PROPOSTA SPECIFICA] + [DOMANDA A SCELTA].
Mantieni una sola azione principale per messaggio.

PARTE I | SISTEMA

Vendere conversando

Configurazione, consenso, qualificazione, follow-up, obiezioni, appuntamenti, pagamento e metriche.



1. Scegliere App o Platform

WhatsApp Business App è adatta a molte attività che gestiscono manualmente le conversazioni. La Business Platform serve quando occorrono integrazioni, automazione, team e messaggi su scala.

- App: profilo, saluto, messaggio di assenza, risposte rapide, etichette, catalogo, link e strumenti disponibili nel paese/account.
- Platform: template approvati per iniziare conversazioni, finestra di assistenza, automazioni, instradamento e integrazione con CRM.
- Non costruire processi su una funzione vista online: verifica disponibilità nel tuo account e paese.
- Se più persone rispondono, definisci owner, tono, SLA e passaggio di consegne.

SCELTA

Inizia dalla soluzione più semplice che garantisce controllo, consenso e continuità; passa alla Platform quando volume e complessità lo giustificano.