

ibi

WhatsApp-Business erfolgreich nutzen



Agenda



01 Zahlen, Daten und Fakten zu WhatsApp

02 WhatsApp Messenger und WhatsApp Business

03 Funktionalitäten

04 Rechtliche Angelegenheiten

05 Beispielszenarios

06 Fazit und Fragen



01

**Zahlen, Daten und Fakten
zu WhatsApp**

WhatsApp ist über alle Altersgruppen hinweg die am häufigsten installierte Smartphone-App



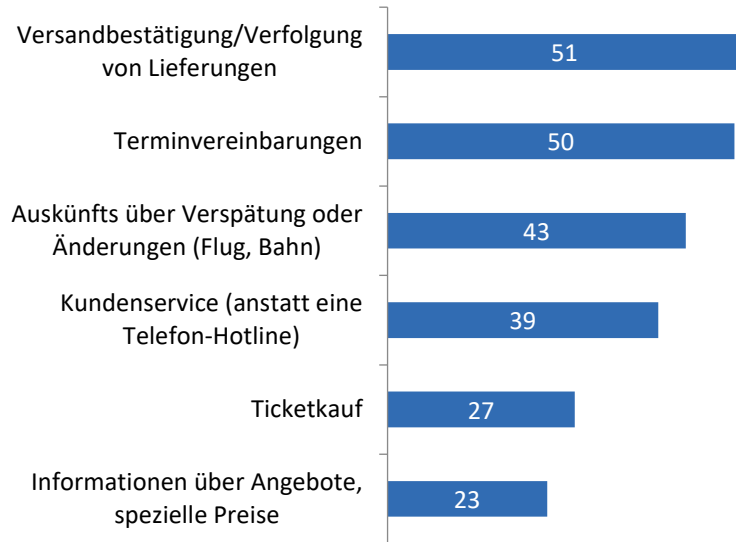
Welche Apps haben Sie auf Ihrem Smartphone installiert?

Mehrfachauswahl möglich; Auswahl

	Gesamt	16 bis 29 Jahre	30 bis 39 Jahre	40 bis 49 Jahre	50 bis 59 Jahre	60 bis 69 Jahre	70 Jahre oder älter
WhatsApp	87%	88%	88%	92%	84%	84%	71%
YouTube	60%	85%	72%	64%	44%	36%	25%
PayPal	58%	71%	64%	63%	49%	41%	39%
Banking-App	51%	53%	62%	53%	45%	39%	41%
Facebook	50%	56%	59%	56%	42%	34%	45%
PAYBACK App	47%	45%	51%	52%	48%	36%	43%
Instagram	45%	78%	55%	40%	28%	23%	13%
pushTAN-App	27%	42%	27%	31%	17%	18%	16%
Pinterest	24%	40%	24%	22%	17%	15%	11%
App einer Discounter-Kette zum Bezahlen	22%	17%	27%	24%	20%	19%	18%
TikTok	19%	50%	17%	16%	6%	6%	0%
Snapchat	18%	59%	9%	8%	8%	1%	0%

Kunden können sich Kommunikation mit Unternehmen über WhatsApp vorstellen

Was würden Sie gerne per WhatsApp erledigen können?





02

**WhatsApp Messenger und
WhatsApp Business**

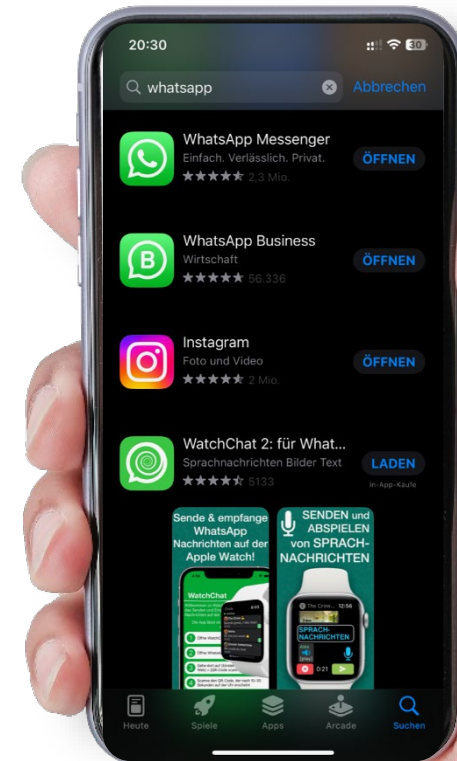
Vor- und Nachteile des WhatsApp Messengers

Vorteile

- Kunden nutzen es (privat)
- Digitale, aber trotzdem persönliche Beratung
- Nachvollziehbare Kommunikation (ältere Chats, Historie)
- Viele Use-Cases, in denen sich Kunden vorstellen können WhatsApp als Kommunikationsmittel mit Unternehmen zu verwenden

Nachteile

- Klassisches WhatsApp ausschließlich für private Nutzung (AGB von WhatsApp)
- Keine Skalierbarkeit (ein Smartphone und maximal noch die Desktop-Version gleichzeitig verwenden)
- Nicht DSGVO konform
- Datenweitergabe (Kontakte) an WhatsApp und Dritter ohne Einverständnis der Kontakte
- Kein Vertrag zwischen WhatsApp und Ihnen als Unternehmen (Auftragsdatenverarbeitung)



- WhatsApp bietet WhatsApp Business an, welches sich auf Anforderungen und Bedürfnisse von Unternehmen fokussiert
- Über 175 Mio. Menschen versenden täglich eine Nachricht via WhatsApp Business

WhatsApp Business App

- Für Inhaber und Kleinunternehmen
- Trennung zum privaten WhatsApp (eigene App)
- Spezielle Zusatzfunktionen für Unternehmen, z.B. Infobereich, Textbausteine, Produktkatalog, etc.
- **DSGVO** und **Datenschutz** sind **nicht garantiert** – man bewegt sich schnell in einer Grauzone

WhatsApp Business API

- API = Schnittstelle
- Für mittlere und große Unternehmen
- Empfohlen für die Kommunikation mit Kunden im großen Maß
- Direkte Anbindung an CRM, bestehende Warenwirtschaft o.ä. Systeme möglich
- DSGVO-konform durch zertifizierte WhatsApp Business Solution Provider

WhatsApp Business App – Erste Schritte



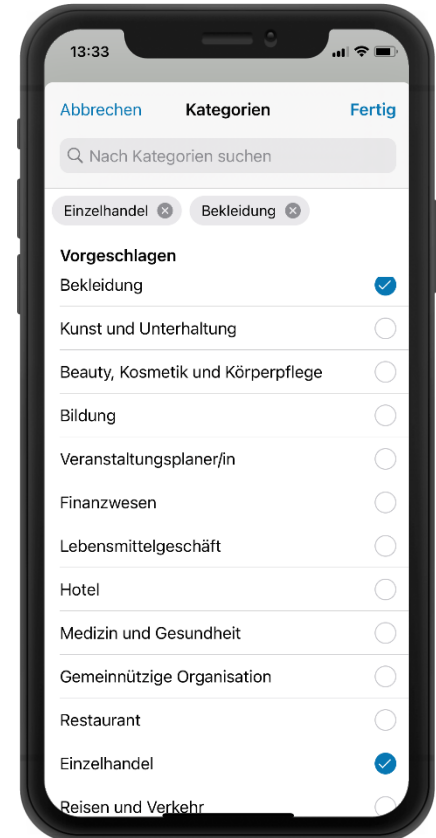
Was benötigen Sie zum Starten:

- Handy (Smartphone) → am besten ein separates Smartphone
- SIM-Karte
- WhatsApp Business App aus dem App Store / Play Store
- Nutzung entweder mit mobiler Nummer oder Festnetznummer

→ Sicherstellen, dass Anruf oder SMS auf der Telefonnummer empfangen werden können, um Verifizierung abzuschließen



WhatsApp Business App – Registrierung



WhatsApp Business App – Unternehmenstools



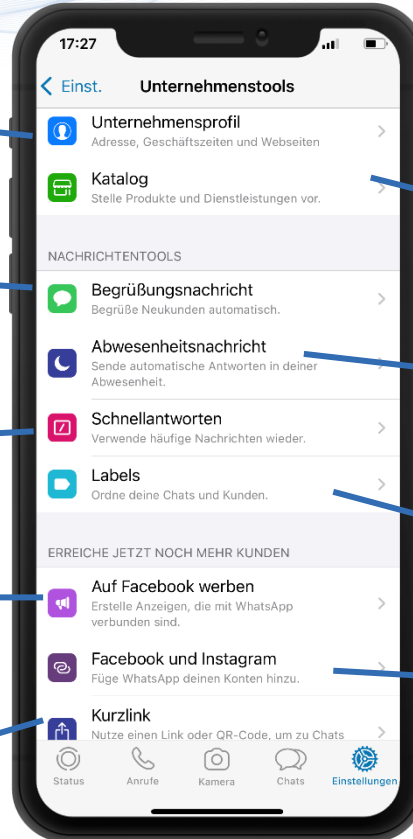
Unternehmensprofil wie Adresse, Geschäftszeiten, Website, Kontaktdaten, Beschreibung, etc.

Automatische erste Nachricht, sobald ein **Neukunde** Kontakt mit Ihnen über WhatsApp aufnimmt

Schnellantworten, die langes Tippen ersparen und mit kurzen Begriffen vordefinierte Nachrichten verschickt

Auf Facebook werben nutzen, um in Facebook mit dem Status, dem Produktkatalog oder Produktfotos von WhatsApp zu werben

Kurzlink oder QR-Code, um Ihren Account zu teilen und Ihren WhatsApp Business Account zu bewerben



Produktkatalog, in dem Sie Ihre angebotenen Produkte und Dienstleistungen mit Daten einpflegen können und dem Kunden vorstellen können

Automatische Abwesenheitsnachricht an Kunde bei Kontaktaufnahme, z. B. außerhalb der Geschäftszeiten oder Betriebsurlaub

Labeln Sie **Chats** und **Kunden** um Bestellungen und Anfragen besser zu managen

Verbinden bestehender Facebook und Instagram Accounts mit dem WhatsApp Account



03

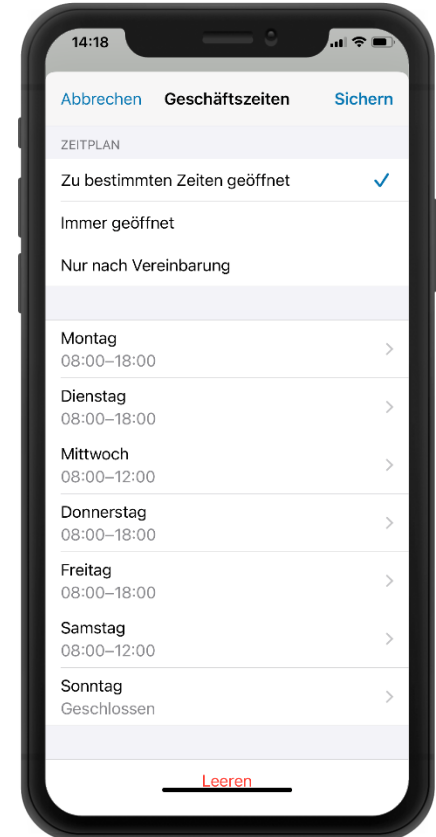
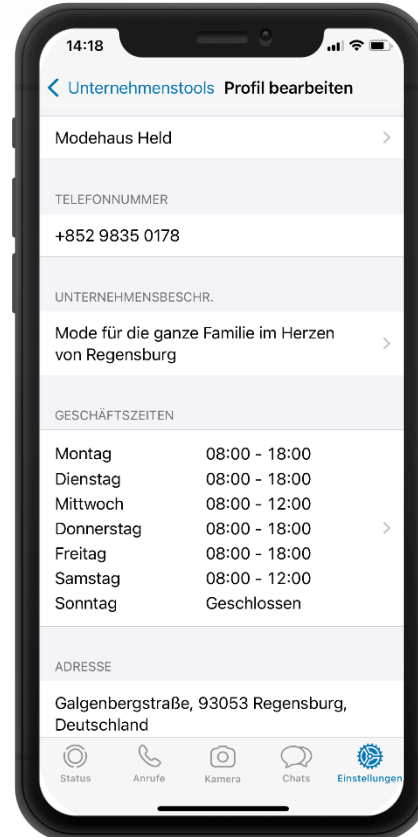
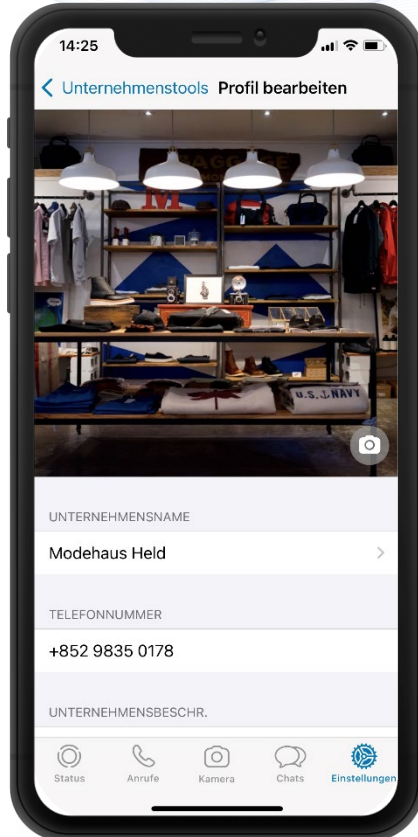
Funktionalitäten

WhatsApp Business – Unternehmensprofil

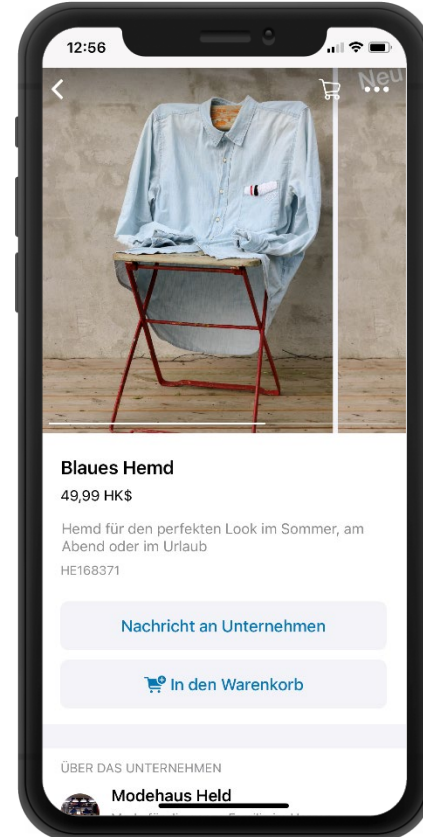
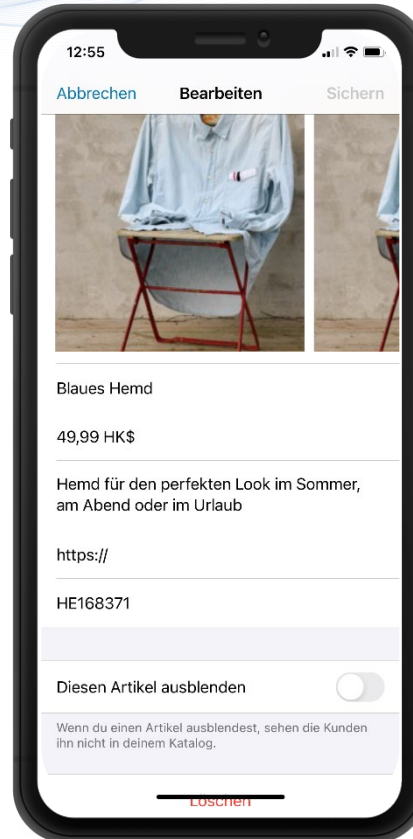
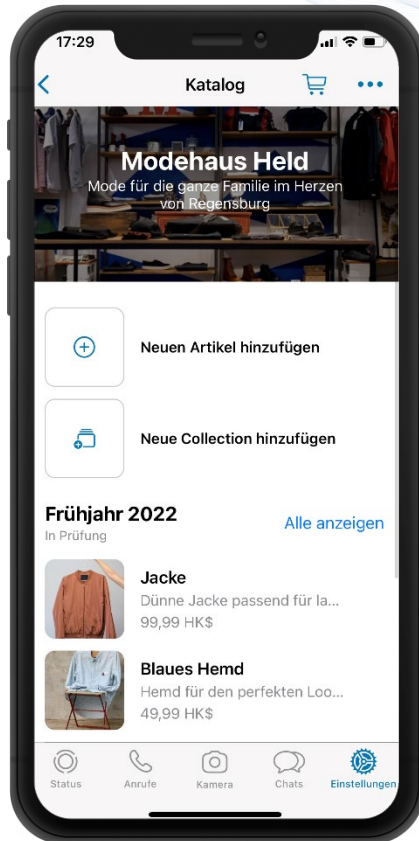


Verschiedene Informationen

- Profilbild
- Unternehmensname
- Telefonnummer
- Unternehmensbeschreibung
- Geschäftszeiten
- Adresse
- Website
- Kategorien (≈ Branche)



WhatsApp Business – Produktkatalog als „digitales Schaufenster“

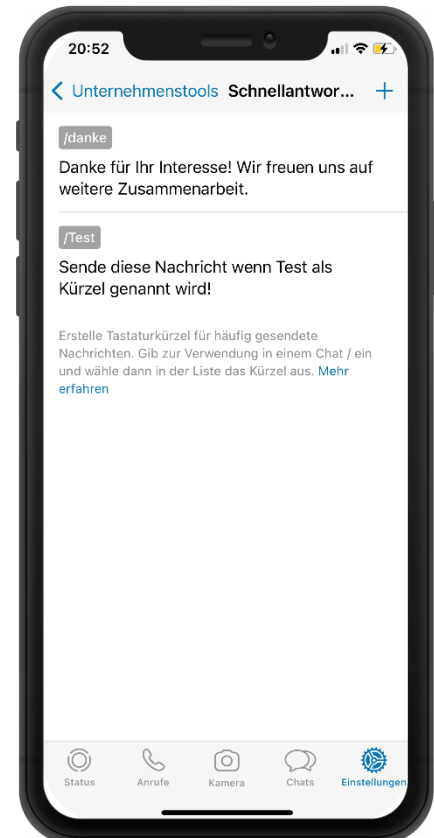
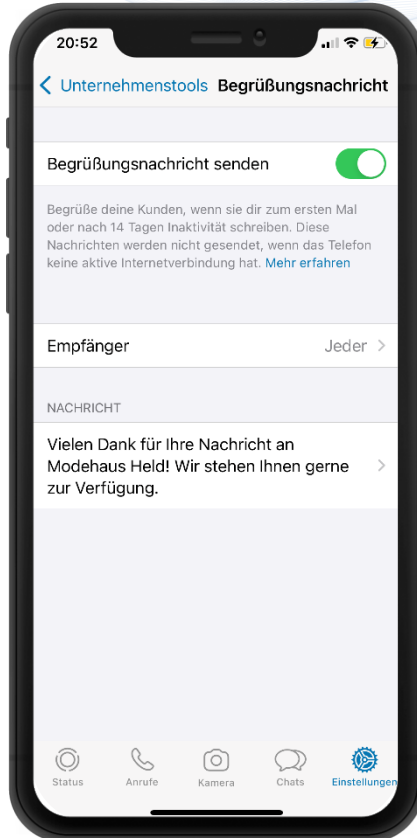


WhatsApp Business – Nachrichtentools



Tools

- Begrüßungsnachricht
- Abwesenheitsnachricht
- Schnellantworten

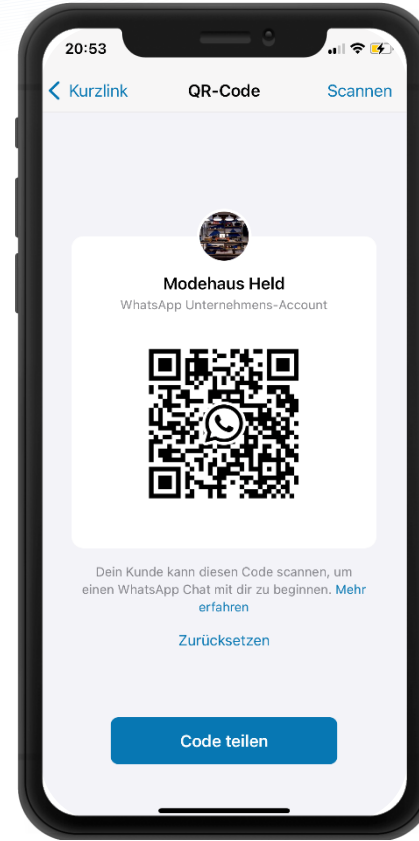
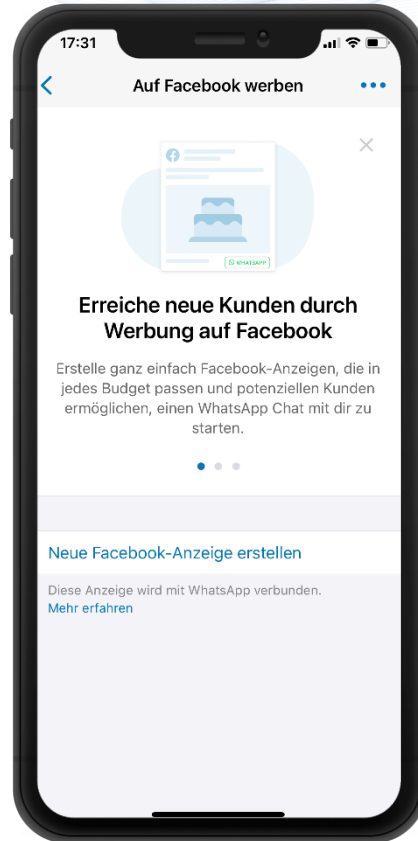


WhatsApp Business – In-App Möglichkeiten um noch mehr Kunden zu erreichen



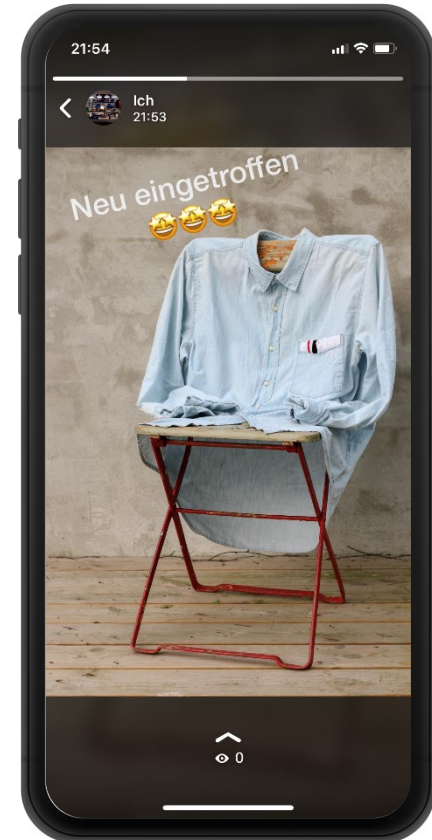
Weitere Möglichkeiten

- Werbung via Social Media, z. B. in Facebook oder Instagram
- Werbung im Ladengeschäft → Nutzen des QR-Codes
- Flyer oder andere Werbeträger
- Newsletter
- Werbung über bestehende Mailkontakte
- WhatsApp Nummer bei Verkauf dem Kunden mitgeben

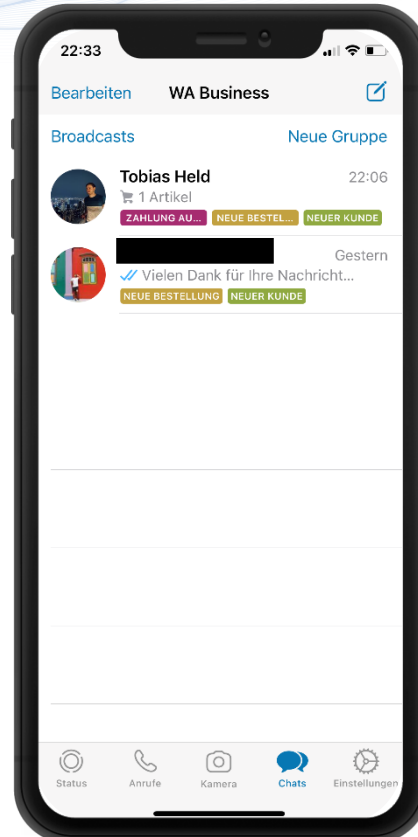
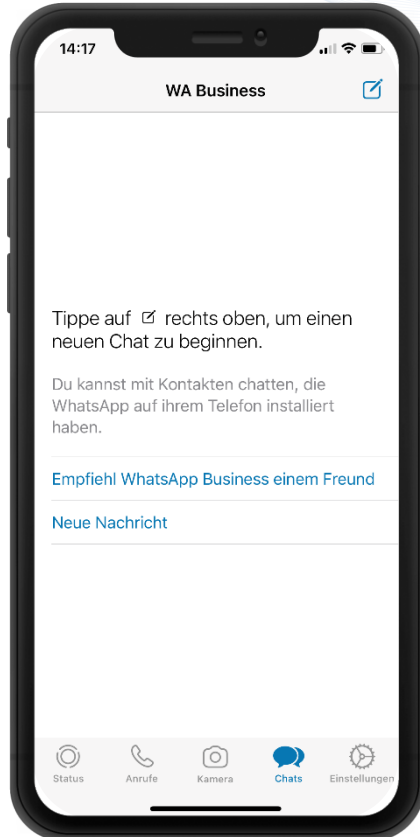


Statusmeldungen

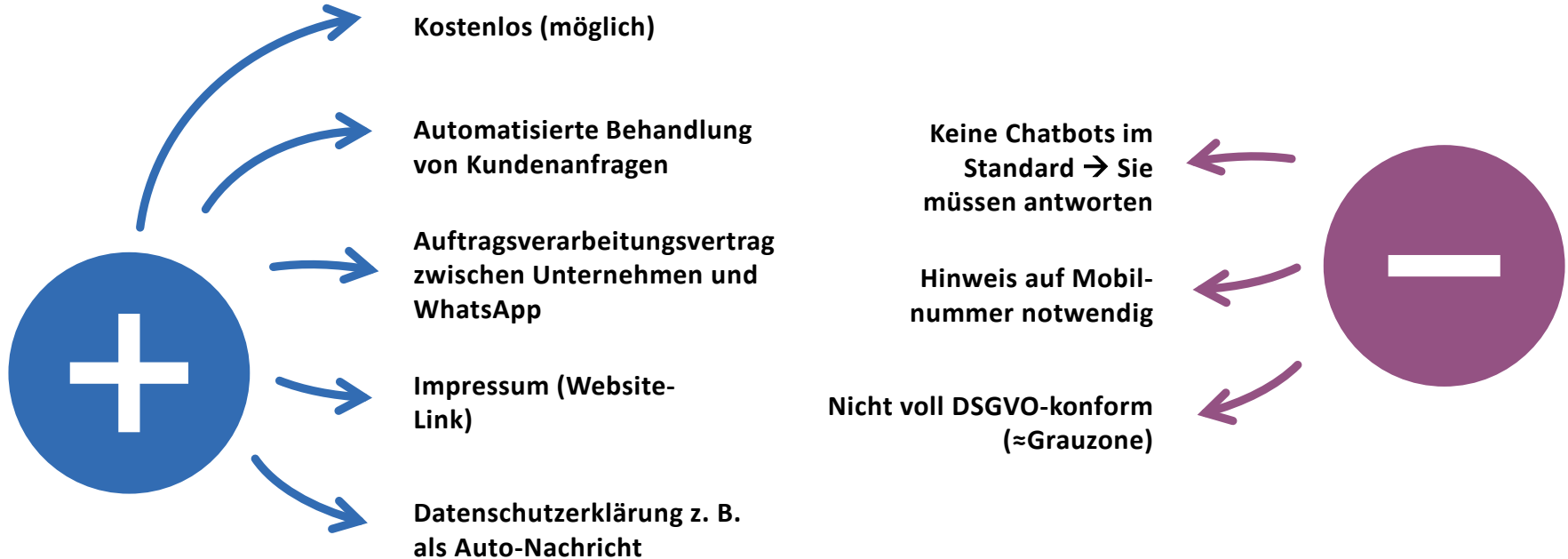
- Einstellen von Fotos oder Videos
- 24h verfügbar
- Steht Ihren Kontakten (Kunden) zum Abruf zur Verfügung
- Sie können einstellen, wer den Inhalt sehen kann
- Kann genutzt werden, um Einblick in das Unternehmen zu geben oder über Produktneuheiten zu informieren



WhatsApp Business – Chat



WhatsApp Business hat Vor- und Nachteile





04

**Rechtliche
Angelegenheiten**

- Für WhatsApp Business gelten kaum andere Datenschutzbestimmung als für das private WhatsApp (WhatsApp Messenger)
- Bei WhatsApp Business sind DSGVO und Datenschutz nicht garantiert!
- Empfehlung: Keine interne Nutzung von WhatsApp Business, z. B. Austausch unter Mitarbeitern

Sicht Bayerischen Landesamtes für Datenschutzaufsicht (BayLDA):

„Einsatz von WhatsApp ist im Kundenkontakt unter der Bedingung zulässig, dass der Kunde vor Kommunikationsbeginn auf etwaige Datenschutzrisiken aufmerksam gemacht wurde“

Welche Möglichkeiten bestehen für die Absicherung?*

Rechtliche Angaben

- **Impressum** und **Datenschutzbestimmung** muss für Kunden zugänglich sein
- Umsetzung:
 - (1) Link im **Erstkontakt automatisch** an Kunden versenden und durch in WhatsApp durch **Zustimmung bestätigen** lassen
 - (2) Einbindung eines **externen Impressums per klickbarem Link** in der Unternehmensbeschreibung
- Hinweis in eigener Datenschutzerklärung, dass WhatsApp eigenständig Daten verarbeitet und diese in deren Nutzungsbedingungen zu finden sind

Technologie

Software

- Regelmäßige und umgehende Softwareupdates
- Alle Cloud-Backups deaktiviert
- Chat-Anhänge nicht in der Mediathek des Mobiltelefons speichern, z. B. automatisches Speichern von Fotos
- Andere Apps keinen Zugriff auf den Chatverlauf erlauben

Hardware

- Nutzen eines eigens dafür vorgesehenen Smartphones für WhatsApp Business, um dort ausschließlich geschäftliche Angelegenheiten zu bearbeiten
- Smartphone Zugriff schützen, z.B. Touch-ID, Code

Adressbuch

- Ausschließlich Kundenkontakte abspeichern, die WhatsApp verwenden
- Falls möglich, Synchronisierung zwischen WhatsApp mit dem lokalen Adressbuch untersagen
- Fortgeschritten: Verwendung einer Container App oder Management Software

Welche Möglichkeiten bestehen für die Absicherung?*

Nutzung

Kundenkontakt

- Bei **allgemeiner Kontaktanfrage** → Kunde kontaktiert immer als erstes und impliziert die Zustimmung für die Verarbeitung der Daten über diesen Kommunikationsweg zu
- Bei **werblicher Ansprache** → Einholen der ausdrücklichen Einwilligung der Kunden, damit Werbung, Newsletter konform versendet werden kann

Produktkatalog

- Irreführende Werbung unterlassen
- Empfehlung Preis nicht anzugeben, falls doch, im Feld „Beschreibung“, den Preis inkl. MwSt. angeben (**Pflicht**)
- Anzeigen über Produktkatalog gelten nicht kein konkretes Kaufangebot, sondern Werbeanzeigen → keine Erfordernis AGB, Widerrufsbelehrungen, oder für den Fernabsatzverträge relevante Pflichtangaben zu machen

Verkaufen

- Gesamte Verkaufsabwicklung über WhatsApp nicht möglich
- Möglichkeiten, nachdem ein Kaufwunsch geäußert wurde:
 - **Andere digitale Vertriebswege:** Pro Produkt eine Angabe des Links zum Onlineshop, der Website, oder des Marktplatzes → Auf Link hinweisen und direkt über vorhandenen und gewählten digitale Absatzkanal verkaufen
 - **Verkauf über Chat und Mail:** Kaufwunsch des Kunden entgegennehmen und Mail-Adresse abfragen → Per E-Mail Verkaufsangebot und alle gesetzlichen Pflichtangaben (AGB, Widerrufsbelehrung, produktspezifische Informationen) mitsenden



05

Beispielszenarios

Anfragen über Verfügbarkeit bestimmter Produkte:

„Ich suche noch dringend einen
Bruder Kran-LKW als
Geburtstagsgeschenk für morgen.
Haben Sie ihn lagernd?“

Beratung die zum Storebesuch führt:

„Ich suche zu diesem Outfit noch eine passende Jacke, können sie mir was
empfehlen?“ (mit Foto)
oder
„Was ist denn aktuell ein beliebtes Geburtstagsgeschenk für Jungs im Alter 4
Jahre?“

Terminvereinbarung

„Ich möchte einen Beratungstermin für eine neue Küche, haben
Sie nächste Woche Freitag einen Termin für mich?“

- Der Kunde signalisiert einen Kaufwunsch durch eine Nachricht
- Kaufwunsch zusammenfassen und durch den Kunden, z. B. durch „Daumen hoch“, bestätigen lassen
- Daten für einen ordnungsmäßige Rechnung/Angebot/Kaufvertrag werden abgefragt
 - Versand: Name, Anschrift, E-Mail-Adresse für den Rechnungsversand
 - Abholung: keine weiteren Daten hinterlegt
- Kunde erhält Rechnung, z. B. Rechnungsprogramm, versendet per Mail inkl. Widerrufserklärungen, AGB und produktspezifische Informationen
 - Angabe der möglichen Bezahlmethoden
- Nach Zahlungseingang wird Ware an angegebene Adresse versendet oder ein Abholtermin vereinbart (z.B. Click & Collect)

App

- Nutzen Sie **Statusmeldungen** um Werbung zu machen, interessante Produktneuheiten zu präsentieren oder Einblicke in Ihr Unternehmen zu geben
- Bei **Kundenanfragen** zu bestimmten Services, Produkte oder Wünsche **empfiehlt** sich Kunden gut zuzuhören und **in-App Tools** zu nutzen, z. B. Videos oder Fotos, Fragen ausführlich beantworten oder Audio- oder Video-Call anbieten
- WhatsApp Nummer beim Einkauf direkt mitgeben, um auf Anfragen, Wünsche oder Fragen einfacher einzugehen
- **Automatische Textnachrichten** helfen Ihr Unternehmen vorzustellen und einen professionelleren Service anzubieten

Organisatorisches

- Legen Sie fest, **wie** WhatsApp Business App genutzt wird, **wer** den Kanal verantwortet, **wann** Sie über den Kanal erreichbar sein möchten, **was** sie über WhatsApp Business machen wollen, etc.
- Empfehlung das **Smartphone** anstelle der Desktop-Version zu verwenden, da es **einfacher** ist **Fotos** und **Videos** zu **senden** oder aber auch die **Diktierfunktion** für schnelleres Antworten zu nutzen

Rechtliches

- Nutzen Sie die automatisch generierte Textnachrichten als erste Antwort, um auf die Möglichkeit hinzuweisen, sich vom Ihrem Account **abzumelden**, sowie den **Hinweislink** auf ein **vollständiges Impressum / Datenschutz**
- Informieren Sie sich online in **ausgewählten Links** über **rechtliche Aspekte**

Viele neue Trends und Entwicklungen für WhatsApp for Business

- Plattformübergreifende Chats (WhatsApp zu Facebook, Instagram zu WhatsApp, ...)
- Buy-Button direkt im Chat (Checkout auf WhatsApp)
- Import Produktfeed Onlineshop
- WhatsApp Pay
- Chatbots





06

Fazit und Fragen

Fazit und Fragen zu WhatsApp Business

- Großzahl Ihrer Kunden nutzt WhatsApp mehrmals wöchentlich für mehrere Stunden, deshalb sollte Sie es auch tun
- Einfach Registrierung und Einrichtung eines Accounts
- WhatsApp Business als Teil des Vertriebskanal-Mixes
- Informieren Sie sich über rechtliche Gegebenheiten, da man sich bei bestimmten Aktivitäten schnell in einer Grauzone befindet
- Hilfe beim rechtlichen Rahmen durch Experten einholen
- Gute für Kundenservice, Beratung, oder Versandinformationen einsetzbar
- Ständige Analyse und Weiterbildung sind erfolgskritisch



Auswahl nützlicher Links und Infoquellen zu WhatsApp Business



WhatsApp Business

- <https://www.whatsapp.com/business/?lang=de>
- <https://www.whatsapp.com/coronavirus/get-started-business/?lang=de>

Nutzung von WhatsApp Business entlang der Customer Journey

- <https://www.messengerpeople.com/de/whatsapp-business-fuer-unternehmen-uebersicht/>
- <https://www.messengerpeople.com/conversational-commerce-messaging-apps-customer-journey/>

WhatsApp Web oder WhatsApp Desktop

- <https://web.whatsapp.com>
- <https://www.whatsapp.com/download/>

Facebook Verknüpfung

- <https://www.facebook.com/business/help/469823953709874>

WhatsApp und Datenschutz

- <https://www.messengerpeople.com/whatsapp-business-api-at-a-glance-features-potentials-and-costs/>
- <https://www.datenschutzkanzlei.de/ist-whatsapp-in-unternehmen-mit-der-dsgvo-vereinbar/>
- <https://www.it-recht-kanzlei.de/whatsapp-business-katalogfunktion-rechtliche-anforderungen.html>
- <https://www.onlinehaendler-news.de/e-recht/rechtsfragen/133014-whatsapp-business-rechtssicher>

- 09.02.2023 | 08:30 Uhr | Einstieg in die Suchmaschinenoptimierung
- 16.02.2023 | 08:30 Uhr | Veränderungen erfolgreich gestalten - 5 Schlüsselfaktoren für Ihr Unternehmen
- 28.02.2023 | 08:30 Uhr | Self-Checkout-Technologien im Handel - Einsatzmöglichkeiten und Umsetzung
- 02.03.2023 | 08:30 Uhr | Fördermöglichkeiten und finanzielle Unterstützung für bayerische Einzelhändler: innen
- 07.03.2023 | 08:30 Uhr | Produkte online optimal in Szene setzen - Produktfotografie als Umsatz-Multiplikator für Ihren Online-Vertrieb
- 09.03.2023 | 08:30 Uhr | Cybercrime Awareness: Wie anfällig ist mein Unternehmen für Cyberattacken?
- und weitere: <https://www.stmwi.bayern.de/erfolgreich-handeln/veranstaltungskalender/>



Dr. Georg Wittmann



0941 943-1891



georg.wittmann@ibi.de



ibi research an der Universität Regensburg GmbH
Galgenbergstraße 25 93053 Regensburg



LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/georg-wittmann-99052442/>



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

ibi research an der Universität Regensburg GmbH

Galgenbergstr. 25
93053 Regensburg

Tel.: 0941 943-1901

Fax: 0941 943-1888

E-Mail: info@ibi.de

