DOPPLER

GUÍA PRÁCTICA

8 estrategias para conseguir el WhatsApp de tus Contactos de Email

Completa tu Base de a poco, con permiso y sin molestar a nadie.

fromdoppler.com



Índice

Introducción 02

Mapa de la guía

- Las 8 estrategias, en dos bloques 03
- Las herramientas de Doppler que vas a usar 04

Bloque A · Completa la Base que ya tienes

1. Campaña de Email "Comparte tu WhatsApp" 06 - 09
2. Botón "Escríbenos por WhatsApp" en tus Emails 10 - 11
3. Formulario Inteligente, un dato por vez 12
4. El número que ya dejan en tu Tienda Online 13 - 14

Bloque B · Capta a quienes llegan nuevos

5. Formulario WhatsApp Pop-up 16 - 17
6. Pop-up Ruleta con número de WhatsApp 18 - 19
7. Código QR en tu local, paquete o comprobante 20 - 21
8. Agente de IA en tu sitio 22 - 23

Antes de lanzar: el permiso

- Qué es el permiso y por qué te protege 24
- Cómo pedir el permiso 25

Después de conseguir el número 26

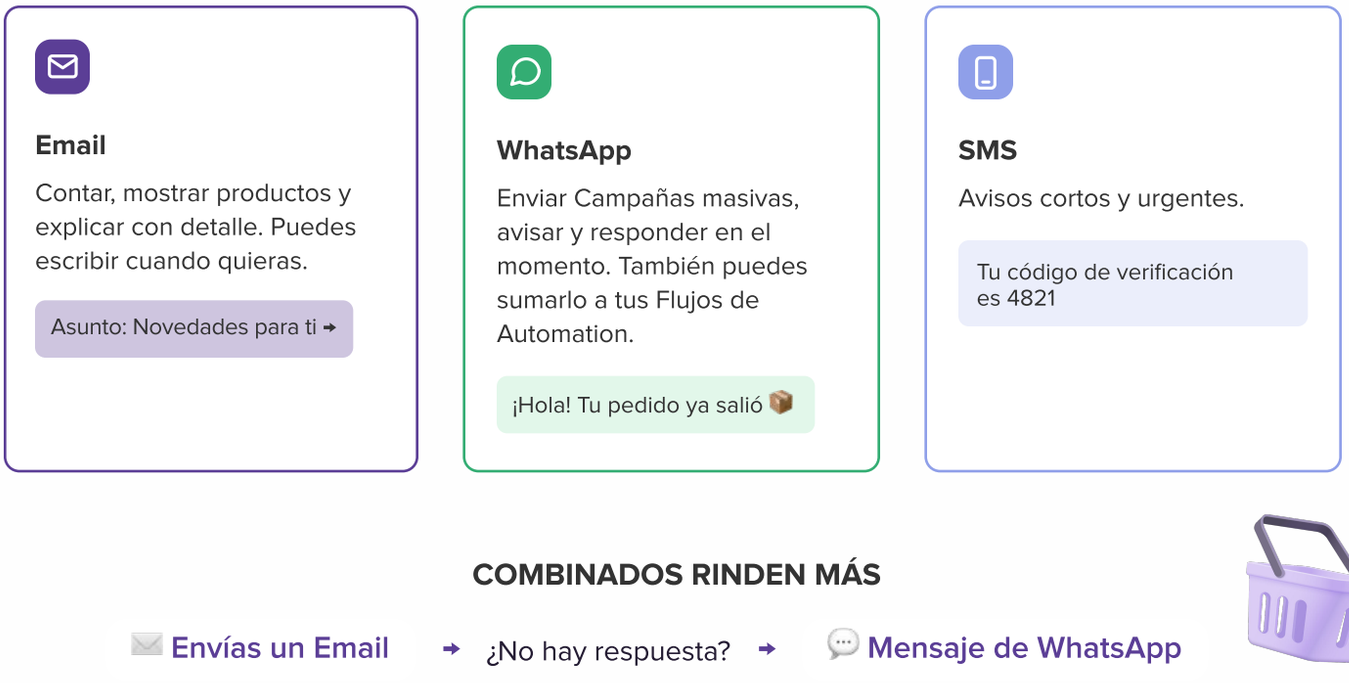
Medición y errores frecuentes 27

Plan de acción: Plan de 4 semanas 28

Tu Base tiene Emails. Te faltan los números

¿Cuántas veces te ha pasado que envías una Campaña importante y buena parte de tu Base ni siquiera la abre? No siempre es falta de interés: a veces el Email se pierde entre decenas de mensajes y no tienes otra forma de avisar.

Ahí es donde entra WhatsApp. Es el canal que las personas revisan varias veces al día, donde un aviso se lee en minutos y una pregunta se responde en el momento. ¿El problema? Tu Base tiene Emails, pero no números.



La buena noticia es que no necesitas empezar de cero. Quienes ya están en tu Base te conocen, y con la propuesta correcta muchas de esas personas te van a dejar su número. Y quienes llegan nuevos pueden traértelo desde el primer contacto.

En esta guía encuentras 8 estrategias para lograrlo con Doppler, con pasos concretos y ejemplos listos para copiar: cuatro para completar la Base que ya tienes y cuatro para captar el número de quienes llegan nuevos.

¿Empezamos?

Las 8 estrategias, en dos bloques

BLOQUE A
COMPLETA LA BASE QUE YA TIENES

1. Campaña de Email “Comparte tu WhatsApp”
2. Botón “Escríbenos por WhatsApp” en tus Emails
3. Formulario Inteligente, un dato por vez
4. El número que ya dejan en tu Tienda Online

BLOQUE B
CAPTA A QUIENES LLEGAN NUEVOS

5. Formulario WhatsApp Pop-up
6. Pop-up Ruleta con número de WhatsApp
7. Código QR en tu local, paquete o comprobante
8. Agente de IA en tu sitio

¿Tienes que aplicar las 8? ¡Para nada! Todas las personas pueden empezar por las estrategias 1 y 2, porque trabajan sobre la Base que ya tienes. Después, suma las que encajan con tu negocio.

Si tienes...	Suma las estrategias
🛒 Una Tienda Online	4 y 6
🌐 Un sitio web con visitas	3 y 5
📅 Servicios o turnos	8
🏬 Un local físico	7

Antes de lanzar cualquier estrategia, revisa cómo pedir el permiso (pág. 24).

Las herramientas de Doppler que vas a usar

Estas son las herramientas de las 8 estrategias y el dato que mejor capta cada una.

¿Ya usas alguna? Quizás también te sirve para conseguir números y todavía no lo sabías.

Herramienta	Qué hace	Capta mejor	Estrategia
⚙️ **Campañas y Flujos de Automation**	Piden el dato a tus Contactos actuales y dan la bienvenida a los nuevos	Número de WhatsApp	1 y 2
🧠 **Eco IA**	Arma tus Emails a partir de una instrucción escrita (prompt)	No capta datos: escribe los Emails que los piden	1
✓ **Formulario Clásico**	Capta datos en una página de tu sitio o con un enlace para compartir	Email y número	1
🤖 **WhatsApp Chatbot**	Atiende por WhatsApp y guarda el nombre y el número durante la conversación	Nombre y número	2
👤 **Formulario Inteligente**	Pide un dato por vez y no vuelve a preguntar lo que ya sabes	Número	3
🔌 **Integración con tu Tienda Online**	Trae a Doppler el número que la persona deja en su pedido	Número	4
📱 **Formulario WhatsApp Pop-up**	Invita a quien visita tu sitio a escribirte por WhatsApp	Número	5
🎰 **Pop-up Ruleta**	Propone un juego con premio a cambio de los datos. Funciona bien en el celular	Email y número	6
🖥️ **Landing Page**	Página con un solo objetivo. No necesitas tener un sitio web	Email y número	7
🤖 **Agente de IA**	Responde con la información de tu negocio y pide el dato al final	Nombre, Email y número	8

A

Completa la Base que ya tienes

Las personas de tu Base ya te conocen y abren tus Emails. ¡Aprovéchalo! Estas cuatro estrategias les piden el número a quienes ya están en tu Base. Cada una sigue el mismo orden: para qué sirve, pasos, ejemplo listo para copiar y qué medir.

1

BLOQUE A

Campaña de Email “Comparte tu WhatsApp”

PARA QUÉ SIRVE

Pedir el número a quienes ya te conocen y abren tus Emails. A veces, la forma más simple de conseguir un dato es pedirlo, ¿no crees?

A QUIÉN ENVIÁRSELA PRIMERO

A quienes ya compraron, a quienes abren o hacen clic seguido y a quienes se suscribieron hace poco. Deja a las personas inactivas para el final: son las que menos responden.

PASOS

1. En **Listas > Formularios**, crea un Formulario Clásico con el Email (para identificar a la persona), el campo Teléfono y una casilla sin marcar para recibir avisos por WhatsApp.

2. Asócialo a tu Lista y copia el enlace para compartir.

3. Arma un Segmento con los Contactos que todavía no tienen número cargado.

4. Envía una Campaña a ese Segmento con un único botón que lleve al Formulario.

5. A los 3 o 4 días, reenvíala a quienes no la abrieron, con otro asunto.

HERRAMIENTAS

Formulario Clásico | Segmentos | Campañas | Eco IA

1

EJEMPLO Y MEDICIÓN

Campaña de Email “Comparte tu WhatsApp”

LISTO PARA COPIAR - EMAIL

Asunto: Un dato para avisarte primero

Hola [[[Nombre]]]: queremos avisarte antes que a nadie cuando haya novedades que te importan. Si nos dejas tu número de WhatsApp, te escribiremos solo para eso. Puedes pedirnos que paremos cuando quieras.

Deja tu número

¿No sabes cómo escribir el Email? Pídeselo a **Eco IA**, el asistente con IA que vive dentro de tu cuenta de Doppler, incluso si es gratuita.

Puedes usar este prompt:

Escribe un Email breve para pedirles a mis Contactos su número de WhatsApp. Explica que lo vamos a usar solo para avisarles de novedades antes que nadie y que pueden pedir que paremos cuando quieran. Cierra con un único botón que diga "Deja tu número". Usa un tono cercano.

QUÉ MEDIR

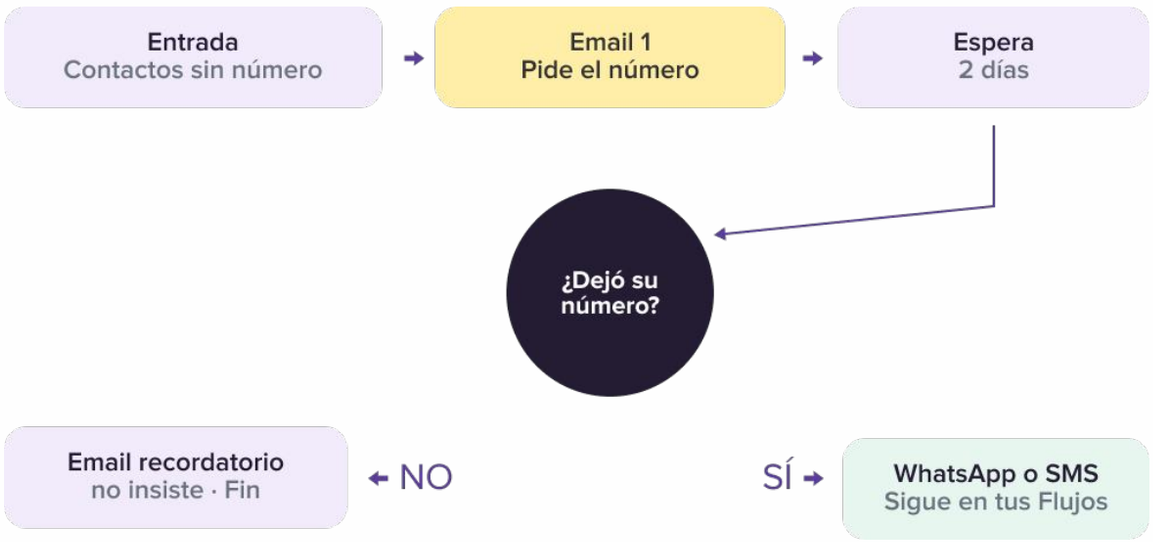
Porcentaje de personas que completaron el Formulario sobre quienes abrieron el Email, y Contactos nuevos con número.

1

VERSIÓN AUTOMÁTICA

Versión automática: un Flujo que lo hace por ti

¿Y si este pedido saliera solo, sin que tengas que acordarte? Puedes convertir esta Campaña en un Flujo de Automation que pide el número a cada Contacto una sola vez y no insiste con quienes ya lo dieron. Usa el mismo Email de la Campaña como primer mensaje.



1 decisión, 2 caminos.

Quien deja su número pasa a tus Flujos de WhatsApp o SMS; quien no, recibe un solo recordatorio y el Flujo termina.

1

VERSIÓN AUTOMÁTICA

Cómo armar el Flujo automático

Usa el mismo Email de la estrategia 1 como primer mensaje.

1. Ingresa a **Automation**.

2. Elige la plantilla “Bienvenida a nuevos Contactos” (también puedes armar el Flujo desde cero) y haz clic en **Usar esta plantilla**.

3. En el **Editor**, ajusta la Lista de entrada, los textos y los tiempos de espera. Si necesitas ayuda con los textos, puedes generarlos con **Eco IA**.

4. Revisa el Flujo completo y actívalo.

¿Ya tienes tu Email listo?
Envíalo hoy con Doppler.

CREA TU CUENTA GRATIS

¿Ya tienes cuenta? Inicia sesión

Sigue: Estrategia 2 →

2

BLOQUE A

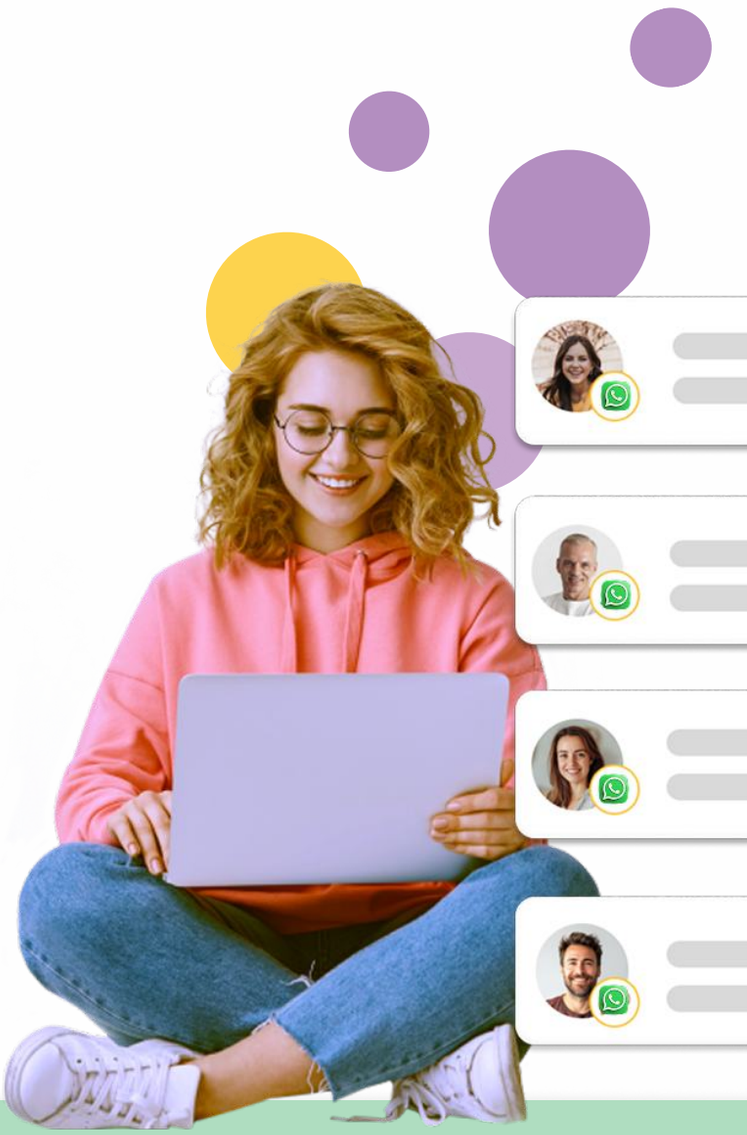
Botón “Escríbenos por WhatsApp” en tus Emails

PARA QUÉ SIRVE

Que la persona dé el primer paso. Cuando te escribe, ya tienes su número y la conversación abierta. ¿Cuántas veces alguien quiso hacerte una consulta rápida y no encontró por dónde?

PASOS

1. Conecta tu cuenta profesional de WhatsApp en **Conversaciones**.
2. Arma un enlace de WhatsApp (wa.me) con un mensaje de inicio.
3. Agrega un botón con ese enlace en tus Emails y en el último Email de tu Flujo de bienvenida.
4. Activa el WhatsApp Chatbot para que pida el nombre y confirme el número en la conversación.



HERRAMIENTAS

Conversaciones | WhatsApp Chatbot | Flujo de bienvenida

2

EJEMPLO Y MEDICIÓN

Botón “Escríbenos por WhatsApp” en tus Emails

LISTO PARA COPIAR

BOTÓN EN EL EMAIL

Escríbenos por WhatsApp

MENSAJE DE INICIO

¡Hola! Me gustaría recibir novedades y ofertas por WhatsApp.

QUÉ MEDIR

Conversaciones iniciadas desde tus Emails y Contactos nuevos con número.

TEN EN CUENTA

Los enlaces wa.me funcionan en Emails, pero no en las Plantillas de WhatsApp.
Ahí solo se aceptan URLs completas de tu dominio.

BLOQUE A

3 Formulario Inteligente, un dato por vez

PARA QUÉ SIRVE

Completar el número de quienes visitan tu sitio sin pedirles todo junto. Si la persona ya está en tu Base, el Formulario la reconoce y le pide solo lo que falta. Nadie quiere completar un Formulario eterno, ¿verdad?

PASOS

1. En **OnSite Marketing**, crea un Formulario Inteligente.
2. Configura la captura progresiva: si ya conoces el Email de la persona, pide solo el número.
3. Escribe una razón concreta para pedirlo.
4. Vincúlalo a tu Lista y publícalo en tu sitio.
5. Pruébalo desde tu celular antes de dejarlo activo.



QUÉ MEDIR

Porcentaje de visitantes que completan el Formulario y números nuevos por semana.

HERRAMIENTAS

OnSite Marketing | Formulario Inteligente

4

BLOQUE A

El número que ya dejan en tu Tienda Online

PARA QUÉ SIRVE

Aprovechar que quienes compran ya dejan su número en el pedido. ¿Lo estás aprovechando? Revisa tus pedidos: es probable que ese dato ya esté ahí.

PASOS

1. Verifica que el pedido de tu Tienda Online pida el número.
2. En la integración de tu Tienda con Doppler, **conecta ese dato con el campo Teléfono**.
3. Agrega una casilla opcional para recibir avisos del pedido por WhatsApp.
4. Sincroniza y revisa que los números lleguen a tu Base.
5. Envía un Email de confirmación que invite a escribirte por WhatsApp.



HERRAMIENTAS

Integración con tu Tienda Online

4

EJEMPLO Y MEDICIÓN

El número que ya dejan en tu Tienda Online

LISTO PARA COPIAR - CASILLA

☐ Quiero recibir avisos de mi pedido por WhatsApp.

QUÉ MEDIR

Porcentaje de pedidos con número y permiso.

TEN EN CUENTA

El permiso para avisos del pedido no incluye ofertas. Para enviarlas, pide un permiso aparte.

Pide el número a tu Base y automatiza el seguimiento desde una sola plataforma.

PRUEBA DOPPLER GRATIS

¿Ya tienes cuenta? Inicia sesión

Sigue: Bloque B →

B

Capta a quienes llegan nuevos

Cada persona que visita tu sitio o entra a tu local es una oportunidad.

¿Por qué dejarla ir sin una forma de volver a hablarle? Estas cuatro estrategias suman Contactos nuevos que llegan con su número desde el principio.

Como son personas que todavía no están en tu Base, aquí sí tiene sentido pedir Email y número juntos.

BLOQUE B

5 Formulario WhatsApp Pop-up

PARA QUÉ SIRVE

Captar el número de visitantes que prefieren escribirte por WhatsApp antes que completar un Formulario.

PASOS

1. Ingresa a **Listas > Formularios > Crear Formulario** y elige **WhatsApp Pop-up**.
2. Asócialo a tu Lista.
3. Define cuándo aparece: tiempo en la página, intención de salir o páginas concretas.
4. Copia el código de publicación y pégalo en tu sitio.
5. Pruébalo desde tu celular.

HERRAMIENTAS

Formularios WhatsApp Pop-up

5

EJEMPLO Y MEDICIÓN

Formulario WhatsApp Pop-up

LISTO PARA COPIAR - POP-UP



¿Tienes dudas sobre algún producto? Escríbenos por WhatsApp y te respondemos hoy.

Escríbenos

QUÉ MEDIR

Formularios completados y conversaciones iniciadas.

BLOQUE B

6 Pop-up Ruleta con número de WhatsApp

PARA QUÉ SIRVE

Sumar Email y número a cambio de un premio, con un formato que invita a participar. ¿A quién no le gusta ganar un premio?

PASOS

1. Ingresa a OnSite Marketing > Mis Widgets > Crear Widget > Pop-up Ruleta.
2. Define premios que puedas cumplir.
3. Pide Email y número, con una casilla de permiso sin marcar.
4. Vincúlalo a tu Lista.
5. Entrega el premio por Email o en la pantalla.

HERRAMIENTAS

OnSite Marketing | Pop-up Ruleta

6

EJEMPLO Y MEDICIÓN

Pop-up Ruleta con número de WhatsApp



QUÉ MEDIR

Participaciones, Contactos nuevos con número y compras con premio.

TEN EN CUENTA

No incluyas cupones ni regalos en las Plantillas de WhatsApp. Entrega el premio por Email o en la pantalla.

BLOQUE B

7 Código QR en tu local, paquete o comprobante

PARA QUÉ SIRVE

Llevar a quienes te compran en persona hacia un Formulario simple. ¡Tu mostrador también puede sumar Contactos!

PASOS

1. Crea una Landing Page desde una plantilla con solo dos campos: Email y número de WhatsApp.
2. Publícala y copia la URL.
3. Genera un código QR con un generador gratuito.
4. Imprímelo en tu local, en los paquetes o en los comprobantes, con una invitación clara.
5. Escanéalo desde tu celular para probarlo.

HERRAMIENTAS

Landing Pages

7

EJEMPLO Y MEDICIÓN

Código QR en tu local, paquete o comprobante

LISTO PARA COPIAR - TEXTO JUNTO AL QR



Escanea y recibe avisos de ofertas antes que nadie

QR ilustrativo: genera el tuyo con la URL de tu Landing Page.

QUÉ MEDIR

Visitas a la Landing Page y Contactos nuevos. Usa una Landing Page por ubicación para saber cuál rinde más.

BLOQUE B

8 Agente de IA en tu sitio

PARA QUÉ SIRVE

Resolver la duda de quien visita tu sitio y, al final, pedirle el número para seguir la conversación por WhatsApp. ¿Cuántas consultas te llegan fuera de horario y quedan sin respuesta?

PASOS

1. Ingresa a **Conversaciones > Configuración > Agentes de IA** y haz clic en + **Nuevo Agente IA**.

2. Completa **Personalidad** (cómo habla), **Información general de negocio** y **Conocimiento** (preguntas frecuentes, productos, horarios).

3. Asigna el Agente a una Sala.

4. Prueba las respuestas en el Simulador antes de publicar.

5. Indica al Agente que, después de responder, ofrezca seguir por WhatsApp y pida el número.

HERRAMIENTAS

Conversaciones Agentes de IA

8

EJEMPLO Y MEDICIÓN

Agente de IA en tu sitio

LISTO PARA COPIAR - MENSAJE FINAL DEL AGENTE

Si quieres, te envío esta información por WhatsApp para que la tengas a mano. ¿Me dejas tu número?

QUÉ MEDIR

Conversaciones que terminan con un número nuevo.

TEN EN CUENTA

El Agente de IA responde solo con texto, da una respuesta por mensaje y está disponible desde el Plan de 500 mensajes.

Si quieres empezar sin pagar, el plan gratuito incluye hasta 200 conversaciones con Árboles de Decisión, que responden con opciones predefinidas. **Cada Sala puede tener un Agente de IA o un Árbol de Decisión**, no ambos.

Antes de lanzar, haz una prueba: deja tu propio número en el chat y confirma que aparece entre tus Contactos.

¿Quieres empezar sin pagar?

Prueba Conversaciones gratis con hasta 200 conversaciones.

PRUEBA CONVERSACIONES GRATIS

¿Ya tienes cuenta? Inicia sesión

Antes de lanzar, el permiso →

Qué es el permiso y por qué te protege

¿Te gustaría recibir mensajes de una marca a la que nunca le diste tu número? Seguro que no. Por eso el permiso es la base de todo. El permiso es un “sí” claro de la persona para que le escribas por un canal concreto. **Tener su Email no te autoriza a usar su número**.

¿Por qué pedir el permiso?

- **Es una regla de WhatsApp.** Cuando una persona te escribe, puedes responderle libremente durante 24 horas. Pasado ese tiempo, o si quieres escribirle tú primero, necesitas su permiso y una Plantilla aprobada.
- **Mejora tu Base.** Quien dijo que sí abre, responde y compra más.
- **Cuida tus envíos.** Menos bajas, bloqueos y marcas de spam.

Tres reglas

1. PIDE SOLO LO QUE TE FALTA Y EXPLICA PARA QUÉ.
“Para avisarte cuando salga tu pedido” convence más que un campo vacío.

2. ESCRIBE SOLO POR EL CANAL QUE LA PERSONA ACEPTÓ.
Si aceptó avisos de su pedido, no le envíes ofertas.

3. NUNCA COMPRES LISTAS NI USES NÚMEROS DE OTRA FUENTE.
Quien no te conoce no espera tu mensaje: te bloquea o te marca como spam, y eso afecta a todos tus envíos.

Cómo pedir el permiso

- Usa una casilla sin marcar por defecto.
- Di qué vas a enviar, por qué canal y con qué frecuencia.
- Guarda la fecha, el canal y el texto que la persona aceptó.
- Ofrece una forma fácil de darse de baja en cada mensaje.

LISTO PARA COPIAR · CASILLA

☐ Quiero recibir novedades y ofertas por WhatsApp. Puedo pedir que paren cuando quiera.

IMPORTANTE

Esto es una buena práctica, no asesoría legal. Revisa las normas de tu país con quien corresponda.

¡Ya tienes el número! Ahora, los primeros minutos

Conseguir el dato es solo la mitad del trabajo. La otra mitad es lo que haces en los primeros minutos.

01

Escribe enseguida

Arma un Flujo de Automation que envíe la bienvenida apenas se suma el Contacto. Si llegó por WhatsApp, respóndele dentro de las 24 horas.

02

Cumple lo prometido

Si ofreciste un aviso, una guía o un premio, entrégalo en ese primer mensaje.

03

Pregunta una sola cosa más

Un interés o una preferencia alcanza para empezar a segmentar.

04

Guarda el origen y el permiso

Que cada Contacto quede con la estrategia por la que llegó y con lo que aceptó recibir. Así sabes qué estrategia rinde más.

MEDICIÓN

Cómo saber si va bien

Revisa estos indicadores cada dos semanas:

Indicador	Qué mirar
👤 Avance de tu Base	Contactos nuevos con número por semana y total de la Base con número
📝 Permiso	Porcentaje de Contactos nuevos con permiso guardado
🎯 Resultado por estrategia	De cada 100 personas que ven una estrategia, cuántas dejan su número
💰 Costo por Contacto	Tiempo o dinero invertido (anuncios, premios) dividido por Contactos nuevos
⭐ Calidad	Bajas, bloqueos y respuestas de los Contactos nuevos

ERRORES FRECUENTES

¿Te suena alguno? Todos tienen solución

01

Captar y no escribir.

Un Contacto que no recibe nada en los primeros días se olvida de ti.

02

No probar desde el celular.

Si algo se ve mal o tarda en cargar, la mayoría se va.

03

Usar el permiso para otra cosa.

Un permiso para avisos del pedido no autoriza ofertas.

04

Medir solo cantidad.

Más Contactos no sirven si no abren, no responden o se dan de baja.

Plan de 4 semanas

Si prefieres un orden concreto, sigue este plan:

SEMANA **1**

ESTRATEGIAS 1 Y 2
Pide el número a tu Base actual.

SEMANA **2**

LAS DOS ESTRATEGIAS QUE TE CORRESPONDEN
Según la tabla “Por dónde empezar”.

SEMANA **3**

UNA O DOS ESTRATEGIAS MÁS
Del Bloque B.

SEMANA **4**

ACTIVA LA VERSIÓN AUTOMÁTICA DE LA ESTRATEGIA 1
Y repite lo que mejor funcionó.

Completar tu Base es un trabajo de a poco

Elige una estrategia, ponla en marcha esta semana y mide qué pasa. ¡Pruébalo en tu negocio y comprueba la diferencia!

Con Doppler, armar el Formulario, la Campaña y el Flujo de bienvenida te lleva minutos.

CREA TU CUENTA GRATIS

Envíos ilimitados a 500 Contactos durante 90 días y hasta 200 conversaciones gratis.
¿Ya tienes cuenta? Inicia sesión y pon en marcha tu primera estrategia.