



# WhatsApp für Unternehmen

Marketing, Sales und Support über die Nr. 1 Messaging-App



## Erreichen Sie Ihre Kunden über die weltweit beliebteste Messenger-App.

WhatsApp ist mit 2 Milliarden monatlich aktiven Nutzern – 58 Millionen allein in Deutschland – der globale Standard in der privaten Kommunikation. Das macht die grüne Sprechblase auch zur ersten Wahl für die digitale Kundenkommunikation.



Mit WhatsApp Business nutzen Unternehmen die Vorteile der privaten Chat-Kommunikation im professionellen Kontext. Sprechen Sie in einem lockeren Umfeld persönlich mit Ihren Kunden und gewinnen Sie mehr Leads dank automatisierter Chatbot-Flows und zielgruppengerechter Newsletter.

Wir geben Ihnen alle Tipps und Tools an die Hand, damit Sie von WhatsApp in der Kundenkommunikation profitieren.

# Inhalt

1	Vorteile von WhatsApp für Unternehmen	04	→
2	Business App vs. Platform — Funktionen & Datenschutz	05	→
3	Die Regeln der WhatsApp Business Platform	09	→
4	Use Cases: WhatsApp Marketing und Newsletter	14	→
5	Use Cases: WhatsApp Support, Sales und HR	17	→
6	WhatsApp-Kanal bewerben	21	→
7	Preise: Welche Kosten entstehen?	23	→
8	Der sichere Weg zu WhatsApp Business – LimeConnect	25	→
9	Jetzt loslegen	27	→
			→

# 1 Vorteile von WhatsApp für Unternehmen

Abgesehen von den beeindruckenden Nutzerzahlen bringt WhatsApp noch einige besondere Eigenschaften mit, die die App zu einem wichtigen Baustein der modernen Kundenkommunikation machen.



**Globale, altersunabhängige Reichweite.** WhatsApp-Nutzer sind über die ganze Welt verteilt, fallen in alle Altersgruppen und öffnen die App viele Male am Tag. Kein Wunder, dass mobile Nachrichten eine Öffnungsrate von 98 Prozent aufweisen (im Vergleich: E-Mails kommen im Durchschnitt auf lediglich 20 Prozent).



**Niedrige Barriere.** Im Gegensatz zu anderen Kanälen ist WhatsApp bereits für alle gängigen Geräte optimiert. Es läuft auf Mobilgeräten, Desktops und in Browsern. Ihre Kunden müssen keine Website öffnen oder diverse Apps herunterladen, um den Kanal zu nutzen. Er ist sofort griffbereit, direkt in der Hosentasche.



**Messaging ist eine Gewohnheit.** Im Gegensatz zu E-Mail und Hotline fühlt sich WhatsApp komfortabel und schnell an – weil Kunden sowieso ständig in der App sind. Je nach Altersgruppe erhalten Nutzer durchschnittlich zwischen 15 und 27 WhatsApp-Nachrichten täglich und öffnen die App entsprechend häufig. Die konstante Aufmerksamkeit garantiert, dass Benachrichtigungen und Messages von Unternehmen gelesen werden.



**Multimedia-Support.** Genau wie in der privaten Kommunikation rückt die Nutzung von Videos, Bildern und Audios auch für Unternehmen immer mehr in den Vordergrund. WhatsApp erfüllt die Voraussetzungen für Multimedia-Interaktionen und Nutzer wissen bereits damit umzugehen.

## 2 Business App vs. Plattform: Funktionen & Datenschutz

WhatsApp bietet zwei verschiedene Optionen für den Einsatz im Unternehmen. Diese unterscheiden sich hinsichtlich Funktionsumfang, Kosten und Anwendungsmöglichkeiten stark voneinander.

Welche von beiden für Sie die richtige ist, hängt vor allem von Ihrer Unternehmensgröße ab. Schauen wir uns die beiden Anwendungen genauer an.

### WhatsApp Business App

Die WhatsApp Business App funktioniert wie die normale App und wurde um einfache Business-Features für kleine Unternehmen ergänzt, wie **Unternehmensprofil**, **Schnellantworten**, **Chat-Label**, **Produktkatalog**, und **Broadcastings** an bis zu 256 Kontakte. Damit eignet sie sich z.B. für Friseure, Zahnärzte, kleine Online-Shops und lokale Geschäfte.



Die Business App hat allerdings einige Einschränkungen, u.a.:

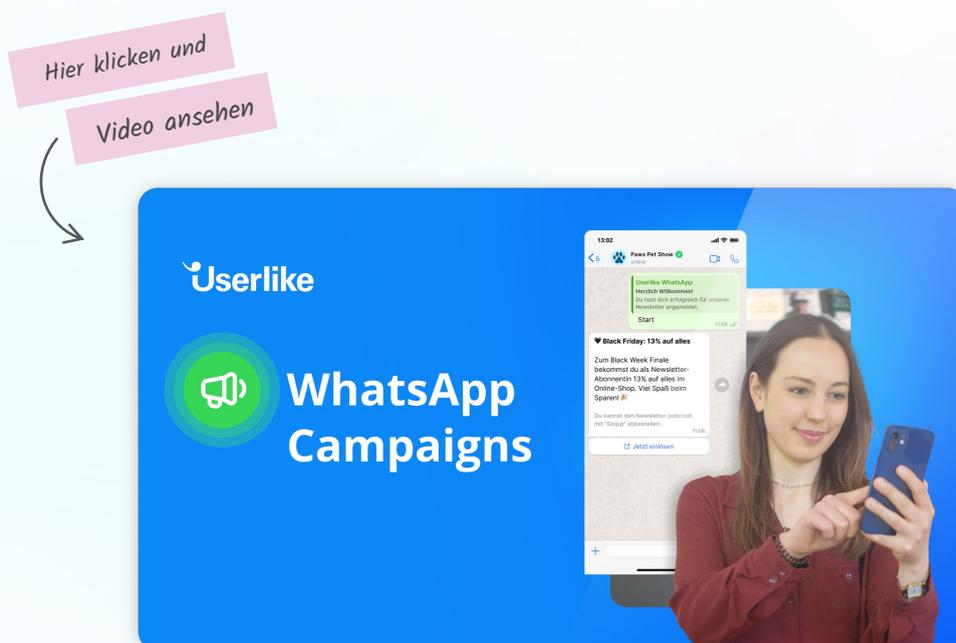
- Nutzung auf 5 festgelegte Endgeräte beschränkt (gerätegebunden)
- Professionelle Support- und Marketing-Funktionen fehlen, wie Newsletter, Weiterleitungen und Chatbots
- ⚠ Durch die notwendige Verknüpfung mit einem Smartphone ist die Business App **nicht vollständig DSGVO-konform**. Die Verwendung in der professionellen Kundenkommunikation ist damit ausgeschlossen.

## WhatsApp Business Platform

Die WhatsApp Business Platform wurde für **mittlere und große Unternehmen** mit professionellen Sales- und Support-Teams entwickelt. Die Anwendung ist skalierbar und kann flexibel mit Ihrer bestehenden Software für Kundenkommunikation und Ihren Unternehmensprozessen verbunden werden.

Anders als bei der App wird die Platform nicht von WhatsApp selbst bereitgestellt, sondern von einem offiziellen **WhatsApp Business Partner**, wie Lime Connect. Die ausgewählte Software-Lösung des Partners wird über die [WhatsApp Business API](#) (technische Schnittstelle) mit Ihrem WhatsApp-Account verbunden. Das bedeutet, dass es nicht „die eine“ WhatsApp Business Platform gibt.

Verschiedene Anbieter haben Platform-Lösungen entwickelt, die in den Grundfunktionen gleich sind, sich im Funktionsumfang allerdings unterscheiden. Nicht jeder Anbieter hat z.B. eine Newsletter- oder Chatbot-Funktion. Den passenden WhatsApp Business Partner für Ihren Anwendungsfall zu wählen, ist daher wichtig.



Die Vorteile der WhatsApp Business Plattform im Überblick:

- Ein zentraler WhatsApp-Posteingang für Ihr Sales-, Marketing und Service- Team
- Ihre Mitarbeitenden erhalten jeweils einen eigenen Account, mit dem sie sich von einem beliebigen Gerät aus einloggen können (geräteunabhängig).
- Professionelle Funktionen für Marketing und Support, abhängig vom Software-Anbieter. Bei Lime Connect z.B. interne Kommentare, Kundenprofile, Echtzeit-Übersetzung, intelligente Weiterleitungen, Chatbots, Newsletter, CRM-Verknüpfung, Zuteilung von Rollen und Rechten etc.
-  DSGVO-konformer Einsatz von WhatsApp
- Unternehmen aus den verschiedensten Branchen, darunter Sprachschulen, Bauunternehmen, Online-Shops und bekannte Marken wie Decathlon und Toyota nutzen WhatsApp über die WhatsApp Business Plattform bereits erfolgreich in ihrer Kundenkommunikation.

## Wie Sie mit der WhatsApp Business Plattform starten

### 1 Wählen Sie einen Platform-Anbieter aus

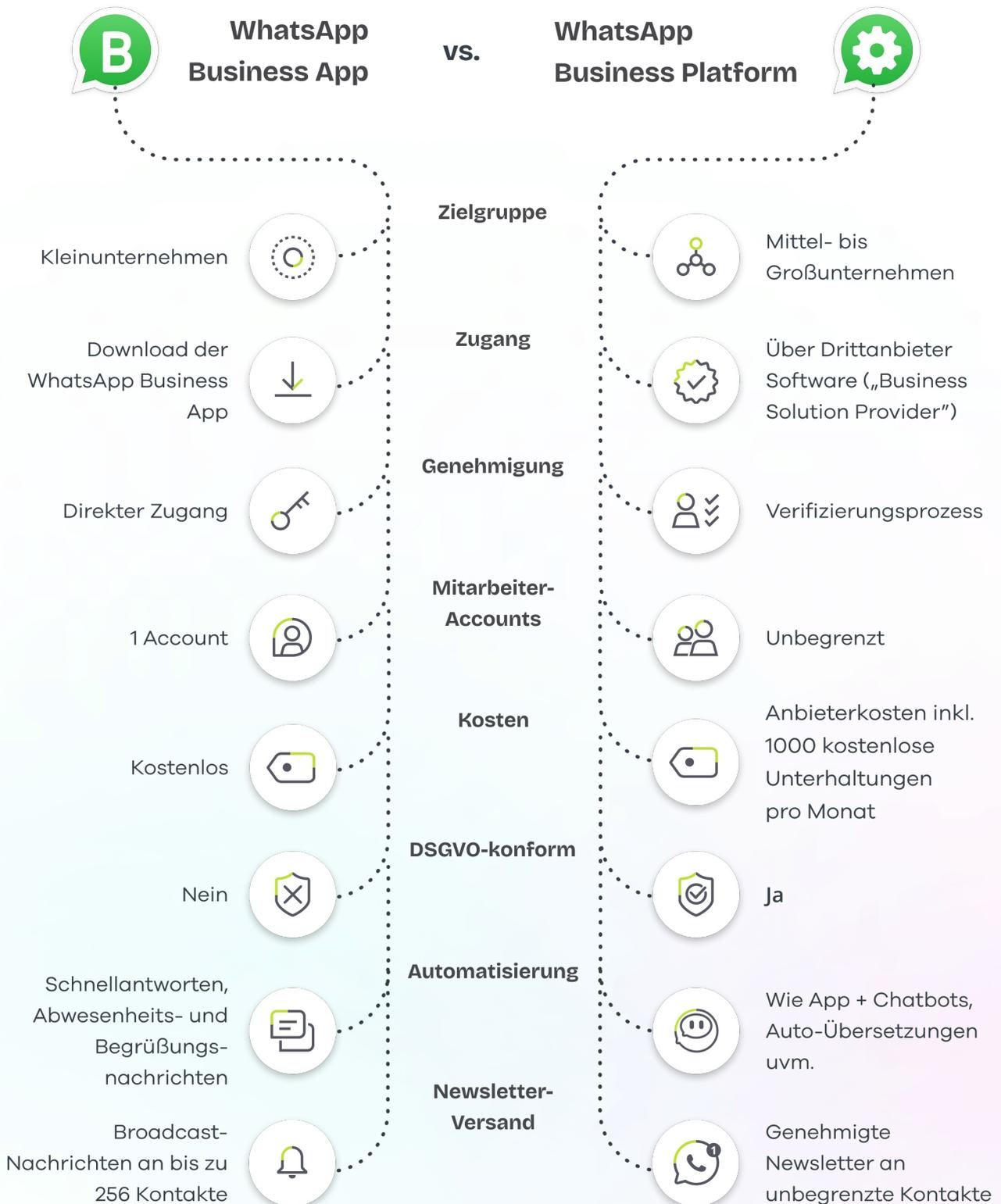
Der Funktionsumfang und die monatlichen Kosten variieren von Anbieter zu Anbieter. Mit Lime Connect wickeln Sie die Verknüpfung direkt in der Business-Plattform ab. Für den Überblick aller Vorteile von Lime Connect scrollen Sie weiter nach unten oder klicken Sie hier.

### 2 Erstellen Sie Ihren WhatsApp-Unternehmensaccount

Sobald Sie sich für einen Anbieter entschieden haben, erstellen Sie im nächsten Schritt Ihren WhatsApp-Business-Account und verifizieren Ihr Unternehmen innerhalb des Facebook Business Managers.

### 3 API-Schlüssel eingeben

Geben Sie den generierten WhatsApp-API-Schlüssel in der WhatsApp Business Plattform ein – und chatten Sie los!



## 3 Die Regeln der WhatsApp Business Plattform

Wundern Sie sich, wieso die WhatsApp-Öffnungsraten so viel höher sind als die von E-Mails?

WhatsApp-Nachrichten haben eine hohe Relevanz, denn die Messaging-App ist völlig unbelastet von Spam-Nachrichten und Werbebannern. Damit WhatsApp weiterhin ein positiver und relevanter Kanal bleibt, gibt es zu seinem Schutz einige Regeln.

### Eindeutige Zustimmung (Opt-in)

Sie dürfen Nachrichten nur an Personen schicken, die (1) Ihnen zuerst eine Nachricht geschickt haben oder (2) aktiv zugestimmt haben, WhatsApp-Nachrichten von Ihrem Unternehmen zu erhalten. Etwa indem sie im Registrierungsformular ihre Telefonnummer angeben oder ein Kontrollkästchen beim Check-out aktivieren.



Der Opt-in läuft so ab, wie Sie es auch von E-Mail-Newslettern kennen. Senden Sie Personen, die Interesse an Ihrem WhatsApp-Dienst (z.B. Rabatt-Codes oder Lieferupdates) bekundet haben, eine Zustimmung-Nachricht, in der die Anmeldung nochmal bestätigt wird (=Double-Opt-in-Verfahren).

## 24h-Servicefenster

Das Besondere an der WhatsApp Business Plattform ist das „Service-Fenster“. Um eine eingehende Nachricht zu beantworten, haben Unternehmen 24 Stunden Zeit. Messaging soll auch in der Kundenkommunikation nichts von seiner Geschwindigkeit einbüßen. Diese Regel soll Unternehmen dazu anhalten, Anfragen in einem erwartbaren Zeitrahmen zu beantworten.

Sollten Sie das 24-Stunden-Fenster verpassen, können Sie dem Kontakt trotzdem antworten, allerdings nur noch mit einer sogenannten Vorlagennachricht. Legen Sie in der Plattform verschiedene Nachrichtenvorlagen an, z.B. Antworten zu FAQ-Fragen oder Nachrichten, die die Unterhaltung wiederbeleben, zum Beispiel „Es hat leider einen Moment gedauert. Ist deine Anfrage noch aktuell?“. Sobald der Kontakt auf Ihre Vorlagennachricht antwortet, können Sie wie gewohnt freie Sitzungsnachrichten austauschen.

## Nachrichtenvorlagen

Nachrichtenvorlagen („Message Templates“) spielen eine wichtige Rolle bei der WhatsApp Business Plattform. Sie kommen nicht nur zum Einsatz, um „abgelaufene“ Unterhaltungen zu reaktivieren, sondern erlauben Ihnen, weite Teile Ihrer Abläufe zu automatisieren, beispielsweise um Bestellbestätigungen, Terminerinnerungen oder Newsletter zu verschicken.

Session-Nachrichten



Nachrichtenvorlagen

Eine Nachrichtenvorlage wird über die WhatsApp Business Platform, z.B. von LimeConnect, erstellt und mit einem Klick bei WhatsApp eingereicht. Innerhalb weniger Minuten gibt WhatsApp diese frei. Nachrichtenvorlagen dürfen dabei austauschbare Textbausteine {{1}} enthalten, damit Sie nicht für jedes Produkt und jeden Kundennamen eine neue Vorlage genehmigen lassen müssen. Kleine Änderungen werden dank Auto-Freigabe sogar in wenigen Sekunden freigegeben, solange die Vorlage ihre Intention beibehält.

The screenshot shows the 'Campaigns' section of the WhatsApp Business Platform interface, specifically the 'Message templates' tab. The interface is divided into several sections for editing a message template:

- Header (optional):** Includes a 'Header type' dropdown menu set to 'Image' and an 'Example header image' field with a 'Choose file' button and 'No file chosen' text.
- Body:** Contains a 'Body text' field with the text: 'Hallo! deine neuen Angebote sind da! 🐾  
Einfach auf den Link unten klicken, dein Paws Pet Shop in der Aachener Str. 382 freut sich auf deinen Besuch! 🐾'. Below the text is a character count '156 / 1024 characters' and '2 variables'. There are also 'Example values' for placeholders: 'Placeholder {{1}} in body text \*' with the value 'Peter' and 'Placeholder {{2}} in body text \*' with the value 'www.pawspetshop.de/prospekt/1940228'.
- Footer (optional):** A text field containing 'Um das kostenlose Abo zu beenden, sende STOP.' with a character count of '0 / 60 characters'.
- Buttons (optional):** A 'Button type' dropdown menu set to 'Select button type'.

At the bottom of the editor are three buttons: 'Cancel', 'Save as draft', and 'Submit for approval'. To the right of the editor is a preview of the final message template, which includes a header image of a dog, the main body text, a link, and a footer with a timestamp '9:41 AM'.

Eine Marketing-Nachricht sollte also weiterhin eine Marketing-Nachricht bleiben, eine Authentifizierungsnachricht sollte weiterhin zur Prüfung der Identität dienen, etc.

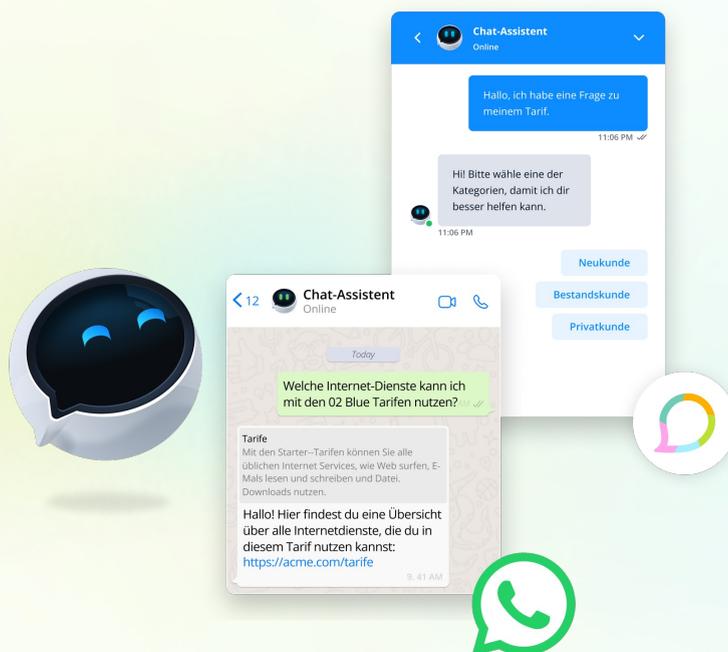
## Chatbot und KI-Automatisierung

Chatbots sind aus dem Messenger-Support und Conversational Marketing nicht mehr wegzudenken. Sie ermöglichen schnellen, skalierbaren Support über Facebook, Instagram und auch WhatsApp.

Bots können nur über eine Business Plattform – nicht über die WhatsApp Business App – eingesetzt werden, da der Chatbot entweder direkt in die Business Plattform integriert ist oder über eine API-Schnittstelle mit ihr verbunden wird.

Die Vorteile der kleinen Helfer sind innerhalb von WhatsApp genauso überzeugend, wie auf anderen Kanälen. **Ein WhatsApp-Bot...**

- ist immer verfügbar, leicht zu erreichen und antwortet sofort
- erhöht die Kundeninteraktion
- automatisiert häufige, simple Aufgaben
- gibt Ihrem Unternehmen eine einheitliche Stimme
- erhebt Kundendaten und sammelt Feedback

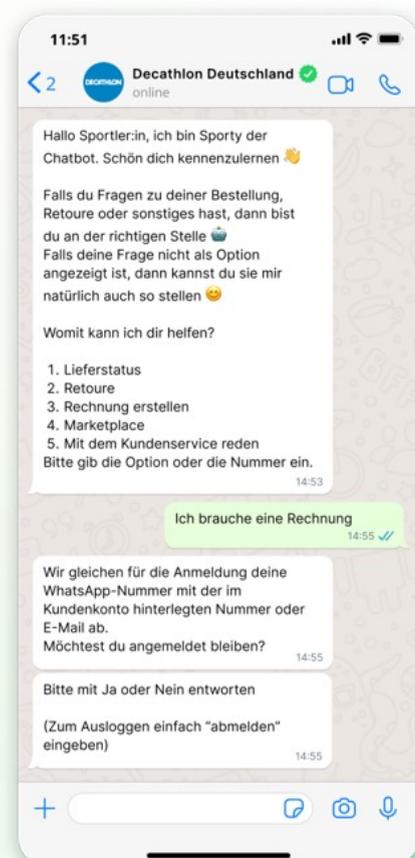


Auch für den Einsatz von Chatbots hat WhatsApp einige Regeln festgelegt, um zu gewährleisten, dass sie sinnvoll innerhalb von WhatsApp Business verwendet werden und Mehrwert für den Kunden schaffen:

- Die Unterhaltung muss vom Kunden gestartet werden.
- Chatbots können nur innerhalb von 24 Stunden nach der letzten Nachricht des Kunden antworten ("Service-Fenster").
- Es muss eine optionale Chatbot-zu-Mensch-Weiterleitung geben. Das kann eine direkte Übergabe an einen Live-Chat-Mitarbeiter sein oder die Aufnahme von Kontaktdaten des Kunden für ein späteres Follow-up per Telefon oder E-Mail.

Mit einem klaren Konzept und bedachter Planung können Sie einen Chatbot einführen, der Ihre Mitarbeiter und Kunden nachhaltig unterstützt. Das reicht vom Versand einfacher Erinnerungen bis zur Übernahme bestimmter Aufgaben, z.B. bei der Produktberatung oder dem Bewerbungsprozess.

Eine Kunden-Messaging-Software wie LimeConnect bietet Ihnen alles, was Sie brauchen, um mit WhatsApp-Support zu starten: Einen zentralen Posteingang für WhatsApp, eine eingebaute KI-Chatbot-Funktion und die Möglichkeit, den Chat nahtlos vom Bot an einen Menschen weiterzuleiten. Scrollen Sie weiter, um mehr zu erfahren oder legen Sie gleich los.



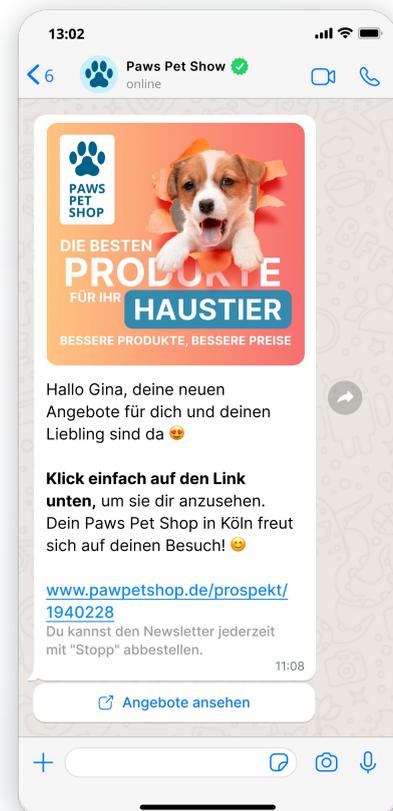
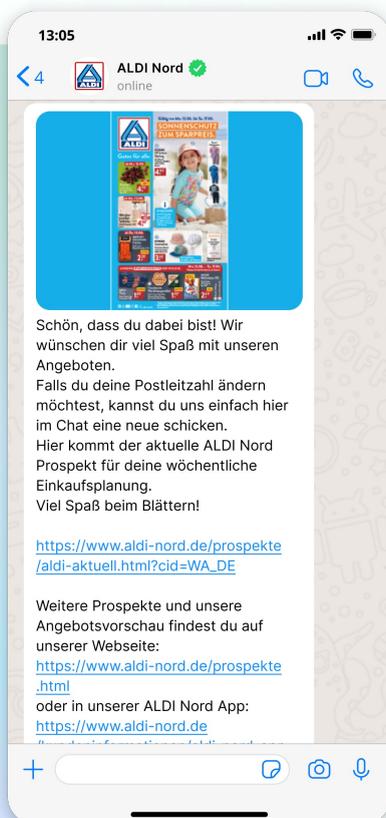
## 4

## Use Cases für WhatsApp Marketing & Newsletter

Über LimeConnects WhatsApp Business Plattform versenden Sie zielgruppengerechte Messaging-Kampagnen, schließen ein Verkaufsgespräch per Chat oder Anruf an oder wechseln mit einem Klick zu Ihrer Website.

### WhatsApp Newsletter

Mit 5x höheren Öffnungsraten im Vergleich zum E-Mail-Kanal bekommen Ihre Newsletter über WhatsApp endlich die Aufmerksamkeit, die Sie sich wünschen.



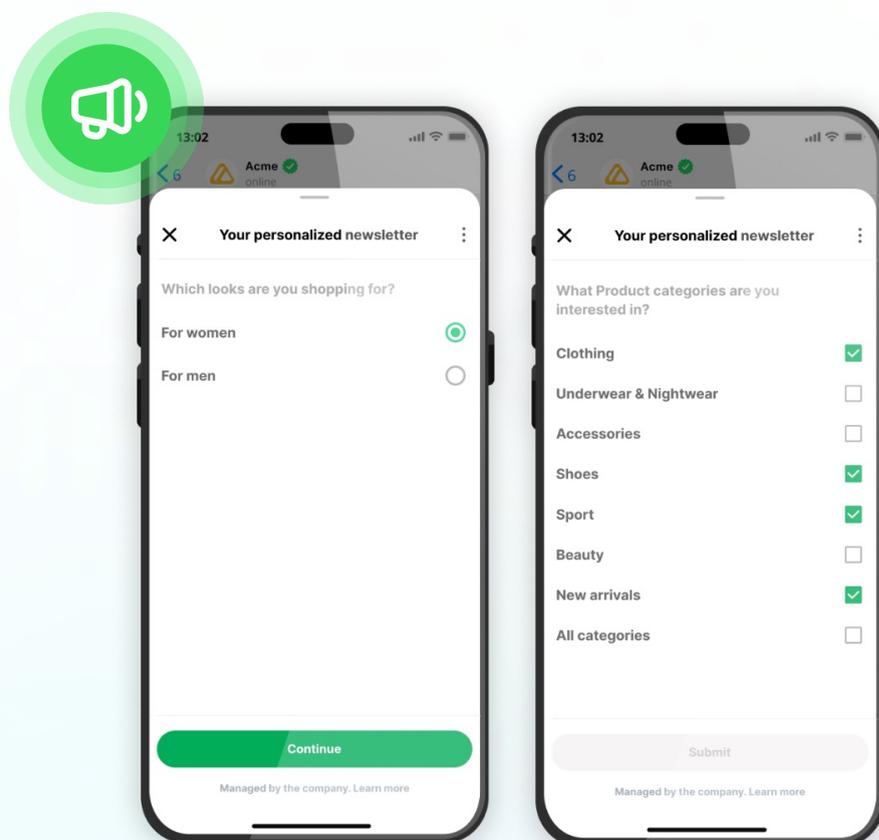
### Prospekte

WhatsApp ist ein moderner, umweltbewusster und kostengünstiger Weg, um Ihre Rabattaktionen und neuen Produkte zu bewerben. Schicken Sie Ihren Kunden regelmäßig einen Link zu Ihrem aktuellen Prospekt.

## WhatsApp Flows

WhatsApp Flows ist ein Automations-Feature von WhatsApp Business, das Unternehmen ermöglicht, über individuell gestaltete Formular-Sequenzen Daten von Kunden zu sammeln und Informationen zu teilen.

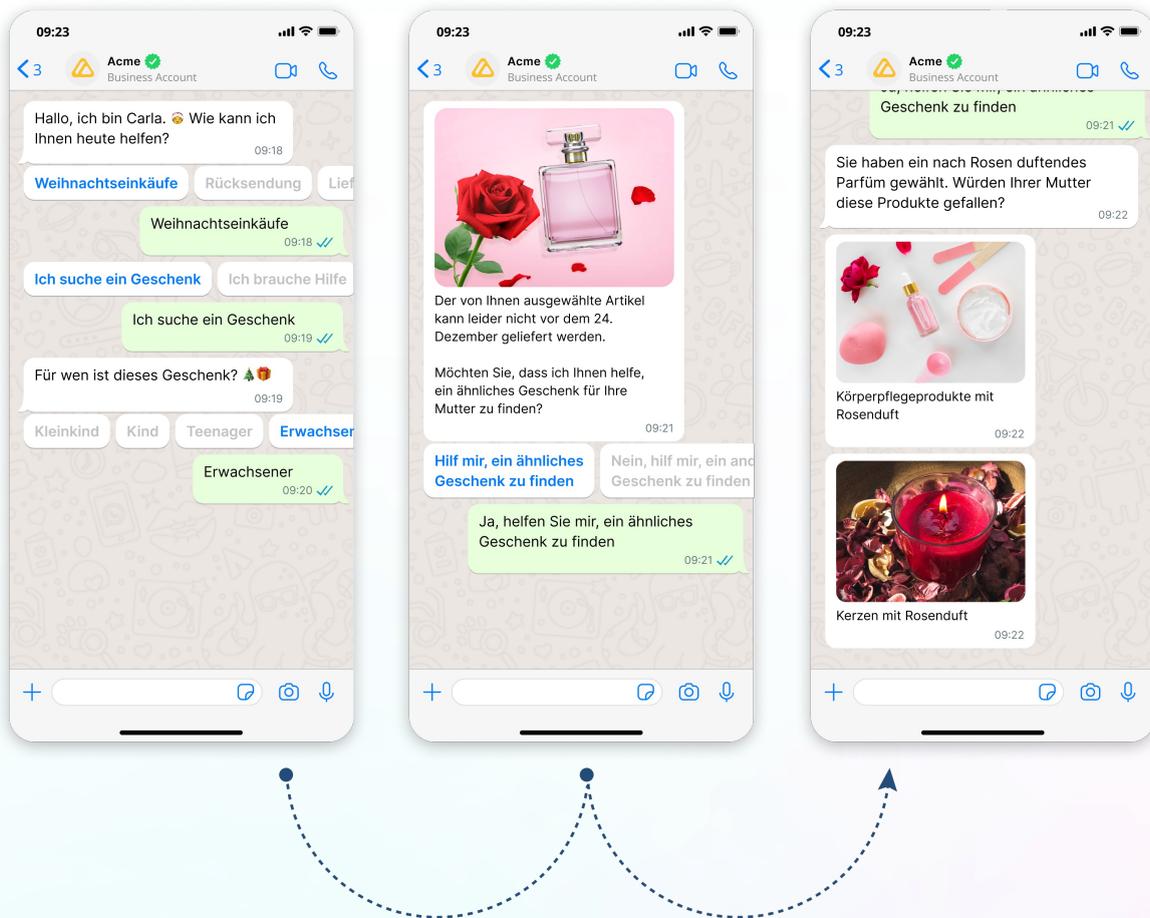
Der Flow öffnet sich als separates Fenster, sobald der Nutzer auf einen Call-to-Action-Button im Chat klickt. Er kann sowohl aus einzelnen Formularen oder mehreren hintereinander geschalteten Seiten bestehen, um Kunden beispielsweise durch Umfragen oder Buchungen zu führen.



Die strukturierte Abfrage ermöglicht es, gezielt relevante Informationen zu sammeln und auch mehrere Fragen hintereinander zu stellen, beispielsweise um individuelle Zielgruppen für Ihren Newsletter zu erstellen. In Kombination mit einem WhatsApp-Chatbot können Flows sogar vollständig automatisiert werden und so das Engagement erhöhen und die Customer Journey optimieren.

## Automatisierte Produkt-Beratung

Geschenkeempfehlungen oder eine professionelle Produktberatung abgestimmt auf die persönlichen Bedürfnisse – beides läuft dank WhatsApp-Chatbot komplett automatisch ab. Mit LimeConnects Chatbot-Builder bauen Sie in wenigen Schritten individuelle Chatbot-Flows.



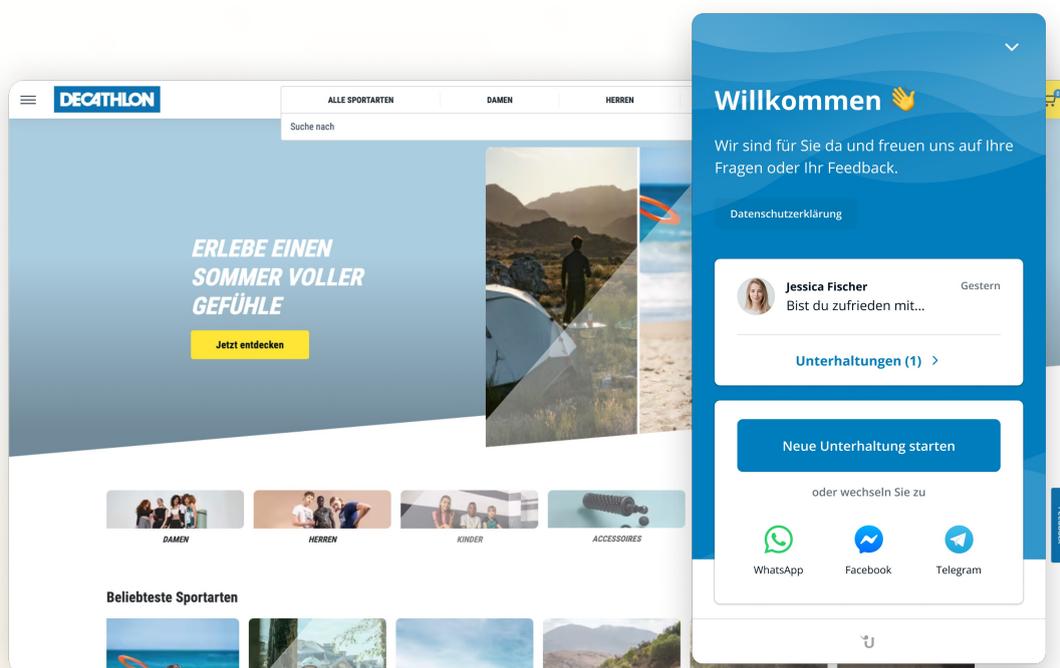
### Tipp:

LimeConnect unterstützt das Feature "WhatsApp Flows". Kunden können direkt aus dem Chat heraus ein Formular öffnen, in dem sie z.B. Interessen angeben oder Produkte konfigurieren. Das ist sinnvoll, um Newsletter-Abonnenten zu segmentieren oder individuelle Angebote zu erstellen.

## 5 Use Cases für Support, Sales und HR

### Pre-Sales-Support

Unterstützen Sie Ihre Kunden mit kompetenter und persönlicher Beratung – auch in Ihrem Online-Shop oder auf Ihrer Website. Ihre Kunden starten einen Support-Chat mit einem Klick über ihren Lieblingskanal und bauen Vertrauen zu Ihrer Marke auf. Mit LimeConnect betten Sie den WhatsApp-Button direkt auf der Startseite in Ihrem Website-Chat ein.



### Kundenservice-Bot

In den meisten Fällen legen Kunden im Support vor allem Wert auf Schnelligkeit – das hat unsere Studie zur Wahrnehmung von Chatbots gezeigt. Ein Chatbot übernimmt rund um die Uhr kleine Aufgaben und FAQ-Fragen. Ihre Support-Mitarbeiter haben Zeit für besonders relevante Sales-Gespräche und persönliche Produktberatung.



## Beidseitige Kommunikation, sogar "on the go"

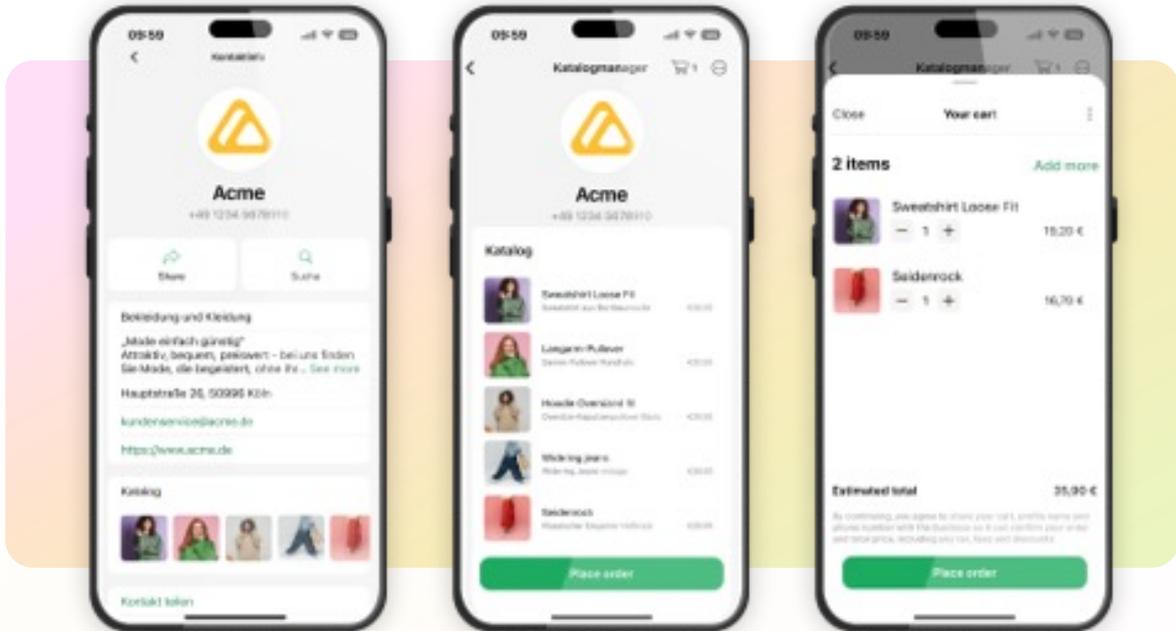
Manchmal haben Kunden eine Rückfrage zu ihrem letzten WhatsApp-Newsletter oder einem exklusiven Abonnenten-Angebot. Mit Messaging-Lösungen wie LimeConnect, können Unternehmen WhatsApp als komplette Kommunikationssuite nutzen – sowohl für Marketingkampagnen als auch für den Support.

Kunden haben dadurch die Möglichkeit, jederzeit direkt vom Marketing-Flow den Kundenservice zu kontaktieren. Dank der mobilen App von LimeConnect bleiben Sie sogar unterwegs per Chat erreichbar. So bieten Sie Ihren Kunden nicht nur schnelle Antworten, sondern auch eine persönliche Betreuung, ganz gleich, wo Sie sich gerade befinden.



# WhatsApp Katalog

Der [WhatsApp-Katalog](#) ermöglicht Unternehmen ihre Produkte direkt in WhatsApp mit Bildern, Beschreibungen, Preisen und Links zu ihrer Website zu präsentieren.



Sie können den Katalog optional mit einem Warenkorb-Feature erweitern. Dadurch können Kunden ihre Produktauswahl in einem Warenkorb sammeln. Ähnlich wie in einem Online-Shop gelangen sie über das Warenkorb-Symbol neben dem Profilnamen zur Bestellübersicht. Hier kann die gewünschte Anzahl der Produkte angepasst und die Bestellung mit einem Klick abgesendet werden. Die Bestellung erscheint als WhatsApp-Nachricht im Chat.

**Anna Lena hat die folgende Bestellung über WhatsApp gesendet**

Hi, falls das T-Shirt klein ausfällt, würde ich lieber M nehmen

**Katalog-ID** my\_catalog\_id

2 Produkte ^

Name	Anzahl	Währung	Preis
product_id_1	3	USD	2.34
product_id_2	1	USD	43.23

2:33 AM

## Recruiting-Support

Mit dem steigenden Interesse am E-Recruiting wenden sich auch Personaler zunehmend Messaging-Apps zu — wo sie ihre Kandidaten auf besonders persönliche Weise erreichen können.

Telefonanrufe von Headhuntern wirken schnell übergriffig und werden vor allem während der Arbeitszeit nicht gern empfangen. WhatsApp-Kommunikation ist hingegen leise und diskret. WhatsApp bietet auch passiven Kandidaten eine angenehme Austauschmöglichkeit, die keine Bewerbungsunterlagen und nur wenig Aufwand erfordert.



## 6 Den WhatsApp-Kanal bewerben

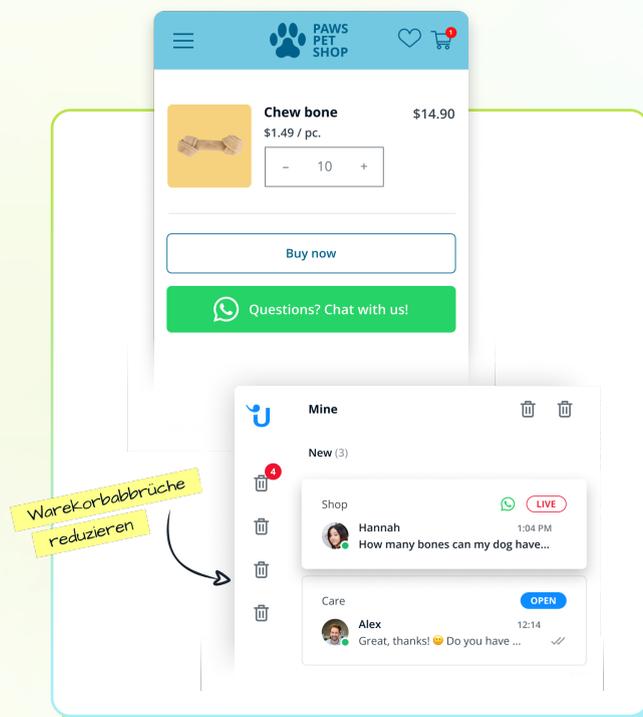
Die Tatsache, dass Unternehmen auf die Initiative des Kunden warten müssen, schränkt die Optionen ein, die Zielgruppe proaktiv anzusprechen.

Das heißt, dass Unternehmen neue Wege finden müssen, um Kunden und Interessenten zum Erstkontakt per WhatsApp zu motivieren.

Ein WhatsApp-Symbol neben Ihrer Telefonnummer weist Kunden darauf hin, dass Sie per WhatsApp verfügbar sind. Aber es gibt noch weitere, kreative Möglichkeiten, Ihren WhatsApp-Kanal entlang der Customer Journey zu bewerben.

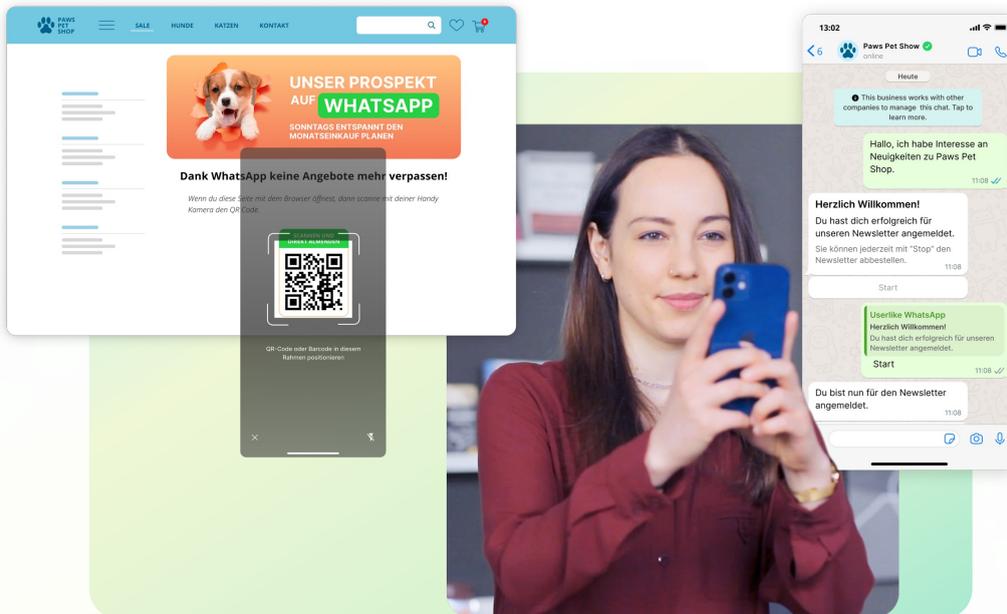
### WhatsApp-Button

Platzieren Sie WhatsApp-Button oder einfache Click-to-Chat-Links auf Ihrer Homepage, beim Checkout, auf Social-Media-Kanälen und in E-Mail-Newslettern. Kunden werden darüber direkt zu einem WhatsApp-Chat geführt.



## QR-Code

Ein QR-Code auf Flyern, Plakaten, Aufstellern im Laden vor Ort (POS), Kassenzetteln oder auf Bestellbestätigungen und Rechnungen ist eine bequeme Option, einen WhatsApp-Chat mit Ihrem Unternehmen zu starten.



## Click-to-WhatsApp-Anzeigen

Über Anzeigen auf Facebook und Instagram bewerben Sie nicht nur Ihren WhatsApp-Kanal, sondern gleich Rabattaktionen und neue Angebote. Nutzer wechseln mit einem Button-Klick zum Chat und können 72 Stunden lang kostenlos von Ihnen kontaktiert werden.



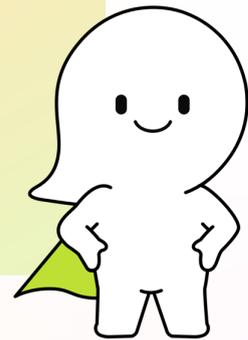
## 7 Preise: Welche Kosten entstehen

Im Gegensatz zur WhatsApp Business App, die in der Grundversion komplett gratis ist, ist die WhatsApp Business Platform eine professionelle Unternehmenslösung und kommt daher mit einem Preismodell. Allerdings variieren die Kosten stark je nach Anbieter. Hier lohnt sich daher ein Vergleich. Diese Kosten kommen auf Sie zu:

### Monatliche Gebühren für Software-Anbieter

Preise reichen von etwa 50 bis 500 Euro im Monat – deshalb lohnt sich der Preisvergleich verschiedener lizenzierter Business-Platform-Anbieter.

Mit Lime Connect erhalten Sie Zugang zu einer umfangreichen WhatsApp Business Platform bereits ab 90 Euro pro Monat. Das WhatsApp Campaigns Add-on zum unbegrenzten Versand von WhatsApp-Newslettern kostet zusätzlich 39 Euro monatlich.



### Kosten pro Unterhaltung

Support-Unterhaltungen sind immer kostenfrei. Nur für proaktive Chats, bei denen das Unternehmen die Unterhaltung startet, z.B. ein Newsletter oder eine Versandbestätigung, berechnet WhatsApp einen kleinen Centbetrag.

Abgerechnet wird nicht pro Nachricht, sondern pro Unterhaltung, die beginnt, sobald das Unternehmen einen Kunden anschreibt. Alle Nachrichten, die innerhalb von 24h ab Chatbeginn gesendet und empfangen werden, sind mit der Sitzungsgebühr abgedeckt.

Die Gebühren für Unterhaltungen variieren je nach Land und Use-Case.

	Support-Chat	Authentifizierung	Transaktion	Marketing
Deutschland	0,00 €	0,0636 €	0,0456 €	0,1131 €
Österreich, Schweiz	0,00 €	Lorem ultra serin	0,0249 €	0,0490 €

**Beispiel:** Werden Sie von einem deutschen Kunden per WhatsApp gefragt, ob er eine Rechnungskopie erhalten kann, kostet Ihre Antwort nichts (Support). Senden Sie einer Kundin proaktiv eine Rechnung, ohne vorherigen Austausch, fallen ca. 5 Cent an. Sie haben nachfolgend 24 Stunden Zeit, beliebig viele Nachrichten kostenlos auszutauschen.

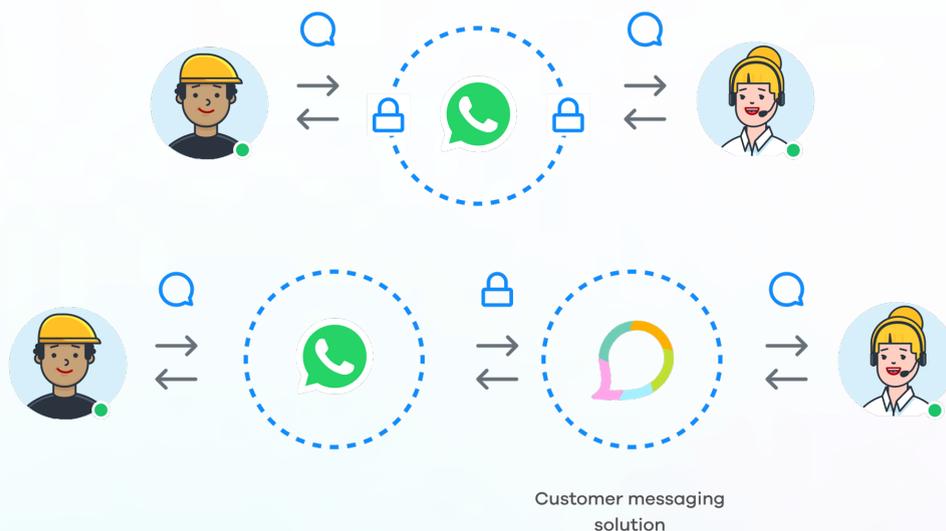
Nachrichten zu empfangen, ist mit WhatsApp Business immer kostenlos. Sie brauchen sich also keine Sorgen machen, dass Trolle Kosten verursachen. Ebenfalls kostenfrei sind Unterhaltungen, die über Facebook- bzw. Instagram-Anzeigen oder Ihr Social-Media-Profil gestartet werden — und das nicht nur für 24 Stunden, sondern gleich 72 Stunden.

Eine detaillierte Übersicht des Preismodells und weitere Kostenbeispiele finden Sie in unserem Beitrag [„WhatsApp Business: Alle Kosten auf einen Blick“](#).

## 8 Der sichere Weg zu WhatsApp Business – Lime Connect

Ihren WhatsApp-Account mit LimeConnects WhatsApp Business Platform zu verbinden bietet Ihnen mehrere Vorteile:

**Datenschutz steht für uns an erster Stelle.** Als deutsches Unternehmen hat Datenschutz für uns oberste Priorität. Unser Hauptsitz, sowie unsere zertifizierte Server-Infrastruktur befinden sich in Deutschland. Sie haben die Möglichkeit, alle Kundendaten und Kommunikationsstränge mit Kunden zu löschen und den Zugriff auf die Plattform je nach Rolle des Mitarbeiters einzuschränken..



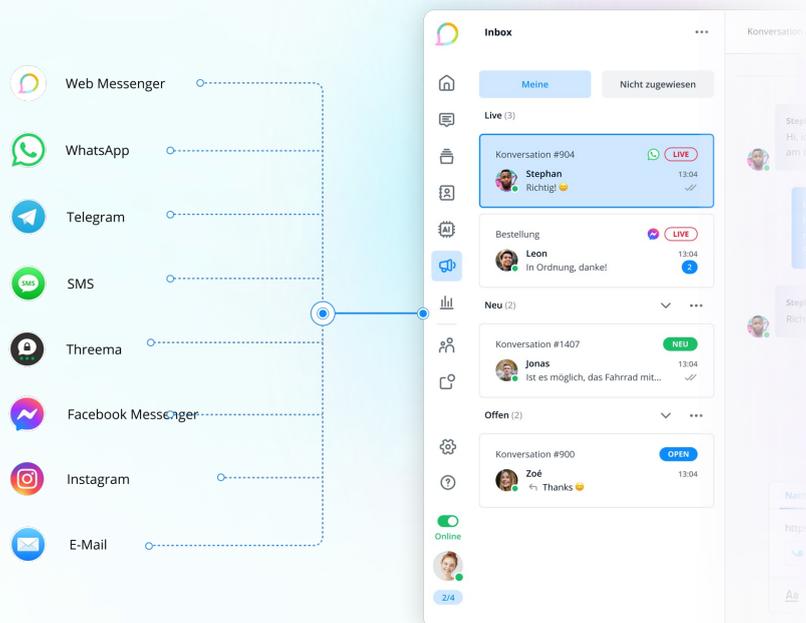
**Faires Preis-Leistungs-Verhältnis.** Bei LimeConnect erhalten Sie schon ab 90 Euro monatlich Zugang zu unserer Kunden-Messaging-Software mit WhatsApp Business Platform. Website-Chat und fortschrittliche Automatisierungsfunktionen inklusive.

**Gemacht für professionellen Support.** Intelligentes Routing, KI-Chatbots, Live-Übersetzungen, Analytics und mehr. LimeConnect wurde für die Kundenkommunikation entwickelt und bietet Ihnen die Funktionen, die Sie für effizienten WhatsApp-Support brauchen. Erstellen Sie einen individuellen Account für jedes Teammitglied und führen Sie unbeschränkt Konversationen mit Ihren Kunden.

**Zielgerichtete Marketing-Kampagnen.** Senden Sie Newsletter, Prospekte und Rabattgutscheine an Ihre Kunden. Mit LimeConnect erstellen Sie WhatsApp-Kampagnen in wenigen Schritten und richten bis zu 100 verschiedene Zielgruppen ein. Fragen Sie Abonnenten per Chatbot nach ihren Präferenzen, damit sie nur noch relevante Inhalte erhalten..



**Alle Kundenchats an einem Ort.** Mit einer Unified-Messaging-Plattform wie LimeConnect bearbeiten Sie die Kundenchats aller Kanäle in einer zentralen Software. Gewinnen Sie neue Kunden per Website-Chat, beantworten Pre-Sales-Fragen per Instagram und senden Newsletter per WhatsApp. So sind Sie Ihren Kunden näher als je zuvor.



## Jetzt loslegen!

Möchten Sie sich selbst von unserer leistungsstarken Plattform für Kunden-Messaging und Automatisierung überzeugen?

[Registrieren Sie sich für eine kostenlose LimeConnect-Testversion](#) und beginnen Sie mit der Einrichtung Ihrer neuen Support-Lösung.

Starten Sie einfach einen Chat mit unserem Support-Team auf unserer Website, nachdem Sie sich angemeldet haben, oder senden Sie uns eine E-Mail an [support@userlike.com](mailto:support@userlike.com).



**Wir freuen uns darauf,  
von Ihnen zu hören!**

[Gratis-Testphase starten](#) →