Mozout

Gerado a 21/10/2026 13:24

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

WhatsApp normal, Business ou a API: qual serve o seu negócio

WhatsApp e APIs

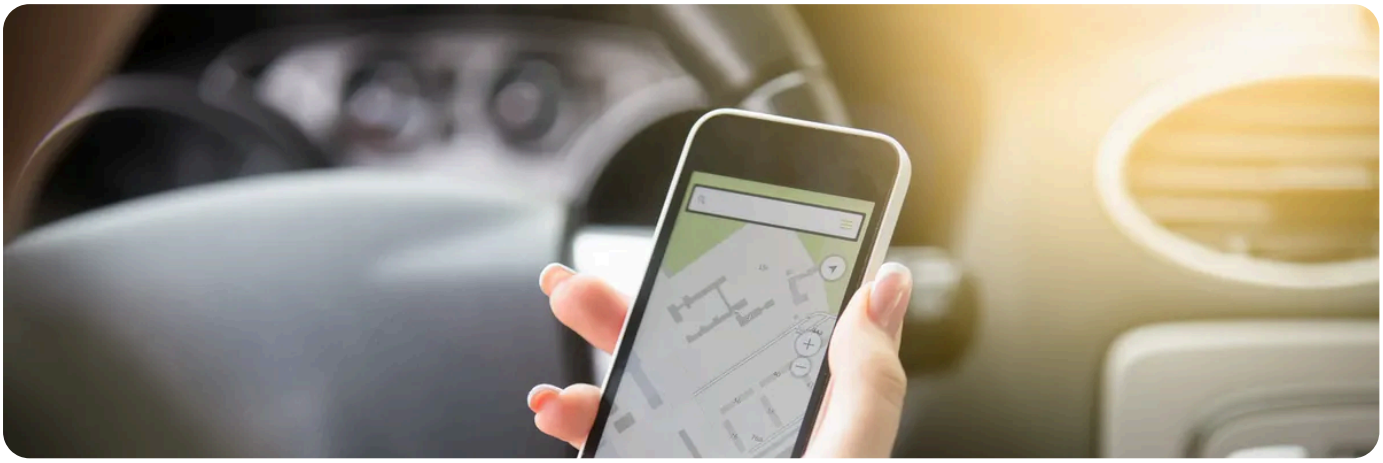
CÓDIGO	VERSÃO	PAÍS · IDIOMA
RLX-BR-KB-1206	v2026.10.18	Brasil · Português (Brasil)

MozOut Brasil
RLX Holdings (Pty) Ltd. · Grupo RLX Holdings
N.º fiscal (SARS) 943 907 6234 · N.º de registo (CIPC) 2025/667953/07

https://www.my.mozout.com/knowledgebase/1206

WhatsApp normal, Business ou a API: qual serve o seu negócio

WhatsApp e APIs · Criado em **11 de setembro de 2026** · Atualizado em **18 de outubro de 2026** · 4 min de leitura



Chamamos «WhatsApp» a quatro coisas diferentes, e escolher a errada custa dinheiro ou custa o número. Uma é gratuita e chega à maior parte dos negócios; outra cobra por mensagem e só compensa a partir de certa escala. Esta página põe as quatro lado a lado.

As quatro, em resumo

Qual	Para quem
WhatsApp normal	Uso pessoal. Funciona para vender, mas não tem perfil de empresa, nem respostas automáticas, nem catálogo - e mistura a sua vida com o negócio.
WhatsApp Business (aplicação)	**A escolha certa para a esmagadora maioria.** Gratuita, instala-se como qualquer aplicação, e traz perfil, horário, catálogo, etiquetas e respostas automáticas.
WhatsApp Business com API (Cloud API)	Para quem tem **várias pessoas a atender**, precisa de ligar o WhatsApp a um sistema, ou envia mensagens em volume. Não é uma aplicação: é um link técnico, e cobra por mensagem.
WhatsApp Web / Desktop	Não é uma quarta conta - é a mesma conta vista no computador, ligada por **código QR**. Ver a seção dos QR.

Normal ou Business? A resposta curta é Business

A aplicação Business é gratuita, não cobra por mensagem e não tem limite de conversas. Não há razão para um negócio ficar na versão normal - só se ganha:

1. **Perfil de empresa** com endereço, horário, endereço do site e categoria, visível a quem abre a conversa.

2. **Mensagem de saudação e de ausência.** É a funcionalidade que mais rende: responde fora de horas e evita a impressão de abandono.

3. **Respostas rápidas** para as perguntas de sempre - preço, endereço, horário. Poupa horas por semana.

4. **Etiquetas** para organizar conversas: novo, a aguardar pagamento, entregue.

5. **Catálogo** com fotografia e preço dentro da aplicação.

Dá para mudar sem perder nada.
Instalar a Business no mesmo celular permite migrar a conta e o histórico. Faça-o com o celular carregado e sem pressa, e confirme o backup antes de começar.

Os códigos QR: são três coisas diferentes

Que QR	Para que serve
O do WhatsApp Web	Liga o computador à sua conta. **Nunca o leia num computador que não seja seu** - quem ficar com a sessão aberta lê tudo.
O do seu número (wa.me)	Gera-se a partir do link `wa.me/258...` e serve para **imprimir**: vitrine, cartão, fatura, veículo. Quem aponta a câmera abre a conversa consigo.
O do catálogo ou do produto	Na aplicação Business, cada produto tem uma ligação própria que também se transforma em QR.

O mais útil é o segundo, e quase ninguém o usa. Um QR do seu link na vitrine ou no balcão transforma quem passa em conversa - e se o link levar mensagem já escrita, sabe de onde veio o contato. Como se monta o link está em **pôr o WhatsApp no seu site**.

Quando a API compensa - e quanto custa

A API (hoje chamada *Cloud API*) não é uma versão melhor da aplicação: é outra coisa. Não tem tela: liga-se a um sistema ou a uma plataforma de atendimento. Acessa-se diretamente pela Meta ou através de um fornecedor que a embrulha com ferramentas.

Passa a valer a pena quando	Por quê
Várias pessoas atendem o mesmo número	A aplicação não foi feita para isso; a API sim.
Quer ligar ao seu sistema	Confirmações de pedido, estado da entrega, recibos - enviados sozinhos.

Passa a valer a pena quando	Por quê
Envia mensagens em volume	Com modelos aprovados pela Meta. Não é para enviar a quem não pediu - ver **riscos e boas práticas**

O modelo de preços mudou, e volta a mudar em outubro.
Desde julho de 2025 a Meta cobra **por mensagem** - e não por conversa, como antes - com preço diferente por categoria e por país: *marketing*, *utilidade*, *autenticação* e *serviço*. As de serviço (respostas a quem lhe escreveu) ainda são gratuitas, mas **a partir de 1 de outubro de 2026 passam a ser cobradas** ao mesmo preço das de utilidade. Se está fazendo contas para um projeto, faça-as já com esse custo.

Dois detalhes que mudam o orçamento.
As mensagens de **marketing não têm desconto por volume**, por muito que envie - as de utilidade e autenticação têm escalões que descem. E a Meta só cobra mensagens **entregues**, o que significa que uma lista má custa menos do que parece, mas também rende menos.

Como escolher, em três perguntas

1. **Atende sozinho ou em equipe?** Sozinho: aplicação Business. Em equipe: API.
2. **Precisa que o seu sistema envie mensagens sem ninguém clicar?** Se sim, API. Se não, aplicação.
3. **Quantas mensagens por mês, e de que tipo?** Com a API, multiplique por categoria e por país antes de decidir - é a conta que costuma mudar a resposta.

Para vender, o WhatsApp funciona melhor apoiado num site: o site é o que o Google lê e o que fica - ver **aparecer no Google** e, se vende de verdade, **loja online com pagamentos locais**.

PRECISA DE AJUDA?

Não sabe se precisa da API ou se a aplicação chega?

Pergunte-nos →

Mozout

MozOut Brasil

RLX Holdings (Pty) Ltd. · Grupo RLX Holdings

N.º FISCAL (SARS)	943 907 6234
N.º DE REGISTO (CIPC)	2025/667953/07
SEDE	72 York Road, Kensington Joanesburgo 2094, Gauteng, África do Sul
CONTACTOS	info@mozout.com · +27 78 823 3325 · www.mozout.com
HORÁRIO	2ª. à 6ª. Feira - 08 à 16 Horas Sábado & Domingo - Fechado

Versão online deste documento

RLX-BR-KB-1206 · v2026.10.18 · Gerado a 21/10/2026 13:24