Mozout

Gerado a 21/10/2026 17:43

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

Listas de difusão, grupos e canais: qual chega a quem, e a regra que ninguém sabe

WhatsApp e APIs

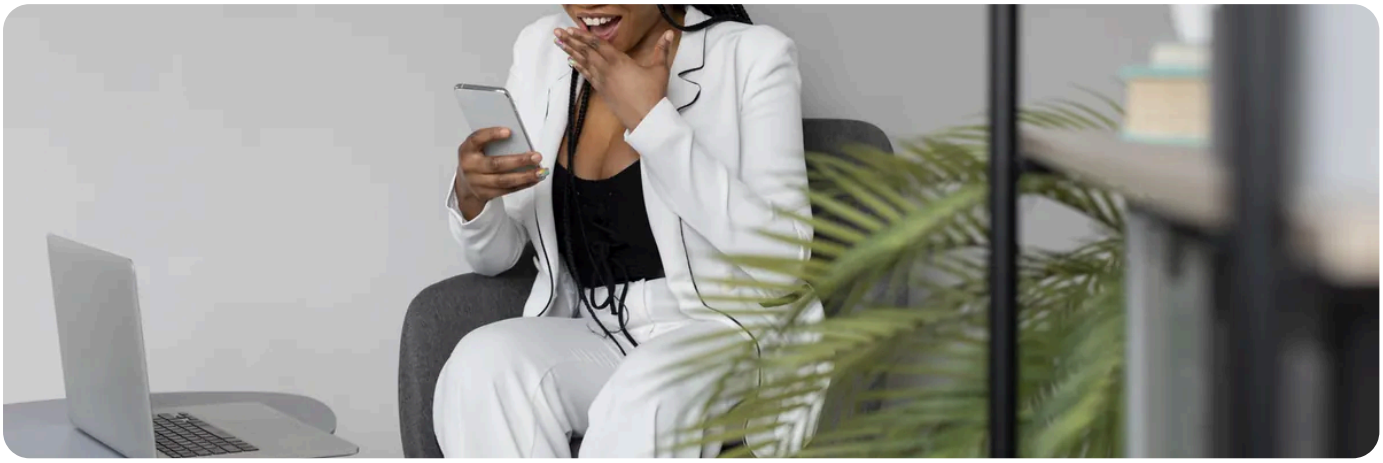
CÓDIGO	VERSÃO	PAÍS · IDIOMA
RLX-PT-KB-1238	v2026.09.28	Portugal · Português

MozOut Portugal
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/1238

Listas de difusão, grupos e canais: qual chega a quem, e a regra que ninguém sabe

WhatsApp e APIs Criado em **11 de setembro de 2026** Atualizado em **28 de setembro de 2026** 4 min de leitura



Dentro do WhatsApp há três formas de falar com muita gente ao mesmo tempo, e são muito diferentes umas das outras. Escolher a errada é a causa mais comum de campanhas que não chegam - e de números perdidos.

As três, e a diferença que decide

Ferramenta	O essencial
Lista de difusão	Envia a mesma mensagem a vários, e cada um recebe-a como se fosse só para ele. **Máximo 256** - e há uma regra que apanha toda a gente, já a seguir.
Grupo	Todos vêem todos e todos podem escrever. Bom para uma turma ou uma equipa; mau para clientes.
Canal	Sentido único, como um anúncio. **Sem limite de seguidores** - é a única superfície do WhatsApp sem tecto de audiência.

A regra que quase ninguém sabe, e que estraga metade das campanhas.
Numa **lista de difusão**, a mensagem só é entregue a quem tiver **o seu número guardado na agenda**. Quem não o tiver simplesmente não recebe - e você não é avisado. É por isso que tanta gente envia para 256 pessoas e tem cinco respostas: não foi a mensagem que falhou, foi a entrega que nunca aconteceu.

Lista de difusão

A favor	Contra
Gratuita e já a tem	Está na aplicação, normal ou Business.
Chega como mensagem pessoal	Quem recebe não vê os outros destinatários, e responde-lhe em privado.

A favor	Contra
Só entrega a quem o tem guardado	**A limitação decisiva.** Numa lista de clientes reais, metade costuma não ter o número na agenda.
Máximo 256, e sem relatórios	Não sabe quantos receberam nem quantos leram. Está às escuras.

Risco: usar a difusão como se fosse marketing em massa - muitas mensagens, muitas denúncias, número bloqueado. **Para quem:** avisos a uma lista pequena de clientes que *já falam consigo* - e que por isso têm o seu número guardado.

Grupo

A favor	Contra
Conversa entre todos	Serve uma equipa, uma turma, um condomínio, um grupo de revendedores.
Toda a gente vê o número de toda a gente	**É o problema.** Pôr clientes num grupo entrega a lista de contactos deles uns aos outros - e à concorrência.
Uma conversa paralela e ninguém lê o resto	Duas pessoas a discutir e o anúncio fica enterrado.
Sair é público	Quem sai fica à vista, o que gera atrito desnecessário.

Risco: expor dados de clientes sem autorização - ver **protecção de dados pessoais** - e transformar um anúncio numa discussão. **Para quem:** equipas e comunidades fechadas, não clientes. Se precisa de grupo com muita gente e só quer anunciar, use o grupo de anúncios de uma *comunidade*, que junta vários grupos e tem um canal só de aviso.

Canal

A favor	Contra
Sem limite de seguidores	É a única opção do WhatsApp que cresce sem tecto.
Ninguém vê ninguém	Os seguidores não se vêem uns aos outros, e você não vê os números deles.
Não é conversa	Sentido único. Quem quiser falar consigo tem de o fazer noutro sítio.
A pessoa tem de o seguir	Não pode acrescentar ninguém: têm de entrar por vontade própria, com um link.

Risco: poucos. É a opção mais segura das três, porque ninguém recebe nada sem ter pedido. O risco real é o silêncio: um canal sem publicações perde seguidores. **Para quem:** quem publica novidades com regularidade para um público que quer acompanhar - promoções semanais, novos artigos, avisos de uma associação.

Como escolher, em três perguntas

1. **Precisa que respondam?** Se sim, difusão ou conversa a sério. Canal não serve.

2. **As pessoas podem ver-se umas às outras?** Se não podem - e com clientes, não podem - grupo está fora.

3. **São mais de 256, ou não o têm guardado?** Então nenhuma destas serve: é canal, se eles vierem ter consigo, ou API, se tiver de ser você a iniciar - ver **a Cloud API**.

O que não se faz, em nenhuma das três.

Ferramentas não oficiais de envio automático, extensões de navegador que «mandam para toda a lista», e listas compradas. São proibidas pelas regras da plataforma e são o caminho mais rápido para perder o número - ver **os riscos e as práticas que os evitam**. Se o objectivo é alcance em massa, os canais feitos para isso são outros: **e-mail marketing** e **SMS marketing**.

E a comparação entre os três canais - WhatsApp, e-mail e SMS - com vantagens e riscos de cada, está em **WhatsApp, e-mail ou SMS: qual serve para quê**.

E se não quiser tratar do envio?

Fazemos envio de e-mail em volume e de SMS com Sender ID próprio, para Moçambique e Angola - com o domínio autenticado, a lista tratada e o relatório de entrega. Não é um produto de prateleira: depende do volume, dos países e da frequência. Diga-nos o que precisa e respondemos com uma proposta. Ver **e-mail marketing** e **SMS marketing**.

PRECISA DE AJUDA?

Não sabe se o seu caso pede difusão, canal ou outra coisa?

Pergunte-nos →

MozOut Portugal

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

RLX-PT-KB-1238 · v2026.09.28 · Gerado a 21/10/2026 17:43

Versão online deste documento