



WhatsApp

Awards

Guia de
submissão

WhatsApp Awards 2026

Guia Completo de Submissão de Cases

Transforme conversas em negócios reconhecidos

Inscrições: de 17 de agosto a 25 de setembro de 2026

Site oficial: meta.me/whatsappawards

1. O que é o WhatsApp Awards?

O WhatsApp Awards é uma premiação inédita na indústria que celebra as empresas e os profissionais que estão transformando a forma como o Brasil faz negócios pelo WhatsApp. Se a sua empresa já usa o WhatsApp Business para atrair clientes, vender mais, criar experiências memoráveis ou construir relacionamentos duradouros; este é o palco para contar essa história ao mercado.

Aqui, reconhecemos os cases mais inovadores e com resultados reais: estratégias que geraram crescimento, conversas que viraram vendas, experiências que fidelizam e ideias que inspiraram toda uma indústria. Mais do que um prêmio, o WhatsApp Awards é a chancela de que a sua empresa é referência em mensagens de negócios no Brasil.



WhatsApp Awards em números

- 6 categorias temáticas de WhatsApp Business + 1 Grand Prix
- Cases implementados no Brasil nos últimos 24 meses (agosto/2024 a agosto/2026)
- Uso de soluções oficiais do WhatsApp Business (Plataforma API e/ou App)
- Banca de jurados composta por líderes de: marketing, ecossistema de mensagens, tecnologia, associações, acadêmicos e negócios.

Por que participar?

- Posicionamento como referência em uso estratégico do WhatsApp Business.
- Selo oficial de ganhador do WhatsApp Awards para uso em comunicações da empresa.
- Reconhecimento público do case por líderes do mercado em evento de premiação.
- Networking com profissionais de inovação e líderes de negócio.
- Case publicado como exemplo de boas práticas para o ecossistema de mensagens.

2. Cronograma Completo



Etapas	Período	Descrição
Inscrições	17/08 — 25/09/2026	Submissão de cases no site oficial
Avaliação da Banca	início em 28/09	Análise e pontuação dos cases pelo júri
Anúncio dos finalistas	26/10/2026	Divulgação dos finalistas
Cerimônia de Premiação	Novembro/2026	Evento e revelação dos ganhadores

! ATENÇÃO: Não deixe para o último dia! A organização não se responsabiliza por falhas de conexão, servidor ou energia elétrica.

3. Júri — Quem Avalia Seu Projeto

Seu case será analisado por um corpo de jurados formado por profissionais que vivem na intersecção entre tecnologia, negócios e comunicação. São executivos de marketing de grandes empresas, especialistas em inovação e IA, referências do mercado de mensageria empresarial, vozes da mídia especializada e representantes da Meta com profundo conhecimento do WhatsApp Business.

Além de avaliar resultados, esse júri olha para o que vem a seguir, buscando cases que apontem caminhos novos para o uso estratégico da mensageria.

Se o seu case trouxe um resultado real e uma visão de futuro, esse é o lugar certo para apresentá-lo.

4. Quem pode participar? (Elegibilidade)

Critérios Obrigatórios:

- Pessoa jurídica com cases implementados no Brasil.
- Case implementado entre agosto/2024 e agosto/2026 (últimos 24 meses).
- Uso de soluções oficiais do WhatsApp Business (App e/ou Plataforma API). Não serão aceitos cases realizados pelo WhatsApp para consumidores (pessoas físicas).
- Resultados quantitativos e comprovados obrigatórios.
- A inscrição pode ser feita pela empresa anunciante, BSP (Business Solution Partners/Provedor de Soluções de Negócios), agências e parceiros tecnológicos. Uma delas será a representante oficial da inscrição, e as demais serão consideradas coautoras — estas deverão obrigatoriamente autorizar a inscrição do case por meio do Termo de Aceite.

Regras Importantes:

- O participante poderá inscrever o mesmo case nas categorias que entender adequadas
- O Grand Prix não recebe inscrições diretas. Os Jurados poderão eleger um vencedor dentre os cases premiados com o troféu Ouro das demais categorias, caso entendam que um deles atingiu o nível de excelência esperado.

- No caso de um case inscrito em duplicidade na mesma categoria, somente o primeiro envio será considerado.
- PMEs (Pequenas e Médias Empresas) devem demonstrar evolução do uso básico para soluções avançadas.
- Cases que já venceram outras premiações podem ser inscritos, desde que atendam aos critérios de elegibilidade.
- Não há limite de coautores por case, mas cada coautor deve assinar o Termo de Aceite correspondente.

Sobre os Termos de Aceite: Cada empresa mencionada no case deve assinar um Termo de Aceite. Se o case envolve coautores (BSPs - Business Solution Partners/Provedor de Soluções de Negócios, agências ou parceiros tecnológicos), cada um precisa assinar seu respectivo termo. Planeje com antecedência a coleta de assinaturas pode levar alguns dias.

Motivos de Desclassificação:

- **Dados fraudulentos ou falsos:** qualquer informação inverídica ou que não possa ser comprovada resultará na eliminação imediata
- **Inscrição incompleta:** cases sem todos os campos obrigatórios preenchidos ou o envio dos materiais exigidos
- **Inscrição fora do prazo:** submissões após 25/09/2026 não serão aceitas
- **Métodos robóticos ou automáticos:** inscrições geradas por bots ou scripts
- **Uso de soluções não oficiais:** versões não autorizadas, APIs não oficiais ou WhatsApp para consumidores
- **Ausência de resultados quantitativos:** cases sem métricas numéricas serão desclassificados

5. As 6 Categorias + Grand Prix

01

Estratégia de Aquisição e Crescimento no WhatsApp

Pilar de Produto: Anúncios de clique para o WhatsApp (CTWA). Pontos de entrada: páginas de destino (landing pages), QR code, perfil e mensagens pagas (marketing, serviço, autenticação ou utilidade)

O Que Reconhecemos: Campanhas que utilizam o WhatsApp Business como canal de marketing para gerar aquisição, engajamento, conversão e resultados de negócio.

Crítérios: Estratégia de comunicação, relevância da abordagem, engajamento da audiência, resultados alcançados e contribuição para os objetivos da empresa.



Dica: Mostre como o WhatsApp foi o motor de crescimento com o funil completo: quantos leads entraram por cada ponto de entrada, quantos converteram e qual o resultado comparado a outros canais.

02__

Experiência de Compra Conversacional no WhatsApp

Pilar de Produto: Catálogo, WhatsApp Flows, Mensagens de Marketing, Serviço e Utilidade; Métodos de pagamentos (Payments), Checkout e Agentes de IA, permitindo ao consumidor descobrir, escolher e pagar sem sair do WhatsApp.

O Que Reconhecemos: Empresas que utilizam o WhatsApp Business para impulsionar vendas e transações ao longo da jornada de compra.

Critérios: Resultados em vendas e conversão, integração de recursos de commerce e impacto para o negócio.



Dica: Mostre na jornada de compra completa dentro do WhatsApp, da descoberta ao pagamento, como os recursos nativos foram integrados.

03__

Experiência do Cliente no WhatsApp

Pilar de Produto: Agentes de IA ou equipes humanas com mensagens pagas (marketing, serviço, autenticação ou utilidade), automações e integrações com ferramentas de CRM.

O Que Reconhecemos: Iniciativas que utilizam o WhatsApp Business para melhorar atendimento, suporte, fidelização e relacionamento com o cliente.

Critérios: Qualidade da experiência oferecida, personalização, eficiência no atendimento, satisfação dos clientes e fortalecimento do relacionamento com a empresa.



Dica: Apresente métricas de satisfação (CSAT, NPS), tempo médio de resolução, taxa de atendimentos resolvidos automaticamente com IA vs. transferidos para humanos e como a jornada foi personalizada.

04__

Campanha de Relacionamento e Retenção no WhatsApp

Pilar de Produto: Anúncios de clique para o WhatsApp, WhatsApp Flows, Mensagens (marketing, serviço, autenticação ou utilidade), Canais e Anúncios no Status do WhatsApp.

O Que Reconhecemos: Campanhas e estratégias que utilizam o WhatsApp Business para aprofundar o relacionamento e fidelizar clientes, gerar recompra e aumentar o valor ao longo do tempo.

Critérios: Estratégia de relacionamento e segmentação, relevância e personalização das mensagens, resultados em retenção e recompra, e impacto no valor do ciclo de vida do cliente.



Dica: Demonstre a evolução do LTV (valor do ciclo de vida do cliente) e da taxa de recompra com programas de fidelidade ou outras estratégias em que a segmentação tornou a comunicação mais relevante.

05

Uso Criativo de WhatsApp

Pilar de Produto: Qualquer/múltiplos

O Que Reconhecemos: Empresas que utilizam o WhatsApp Business de forma criativa, combinando funcionalidades nativas e/ou de parceiros oficiais da Meta para desenvolver experiências, jornadas ou soluções de negócio diferenciadas na plataforma.

Critérios: Originalidade da iniciativa, uso inovador da plataforma, potencial de inspirar o mercado e impacto gerado para a empresa ou para seus clientes.



Dica: Surpreenda. Mostre o que sua abordagem tem de original e por que o mercado ainda não fez nada igual!

06

Pequenas e Médias Empresas no WhatsApp Business App

Pilar de Produto: Qualquer/múltiplos

O Que Reconhecemos: Pequenas e médias empresas que evoluíram o uso do WhatsApp Business para impulsionar crescimento, eficiência e geração de negócios, utilizando funcionalidades nativas e/ou de parceiros para criar experiências tão sofisticadas quanto as de grandes empresas.

Critérios: Evolução no uso da plataforma, adoção de recursos avançados, impacto para o negócio e potencial de servir como referência para outras PMEs.



Dica: Conte a história da evolução: como seu negócio começou, o que mudou e quanto o negócio cresceu com o WhatsApp.

Esta categoria é exclusiva para PMEs (Pequenas e Médias Empresas). PMEs também podem se inscrever nas demais categorias.

Para a categoria "Pequenas e Médias Empresas no WhatsApp Business App": considera-se PME a empresa com até 99 colaboradores (setor de comércio e serviços) ou até 499 funcionários (setor industrial), conforme classificação do SEBRAE, ou com faturamento bruto anual de até R\$ 4,8 milhões (LC 123/2006). O enquadramento será autodeclarado pelo participante no ato da inscrição, podendo a Realizadora solicitar comprovação a qualquer momento. O case de PME deve demonstrar evolução do uso básico para soluções avançadas com uso do WhatsApp Business App.

Considera-se como uso básico a utilização do WhatsApp Business App e como uso avançado, por exemplo, a utilização de anúncios de clique para o WhatsApp para a geração de novos leads e o uso do Meta Business Agent para responder/converter clientes.

Grand Prix

Case Transformador do Ano no WhatsApp

Pilar de Produto: Cross-product

O Que Reconhecemos: O case que melhor representa o potencial do WhatsApp Business para gerar resultados e transformar negócios.

CrITÉrios: O vencedor da categoria Grand Prix será definido pela banca de jurados a partir da análise comparativa entre os cases Ouro, considerando o conjunto da entrega, os resultados apresentados e a aderência ao posicionamento da premiação.

O Grand Prix não recebe inscrições diretas. O vencedor pode ser escolhido pelo júri entre os cases premiados com Ouro, caso entendam que um case atingiu o nível de excelência esperado.

6. Entregáveis Materiais Necessários

Para que a banca avalie seu case de forma completa, os materiais submetidos devem apresentar:

- **Contexto sobre a empresa e o desafio:** quem é a empresa, qual o cenário e qual problema de negócio foi enfrentado
- **Solução:** o que foi feito no WhatsApp Business, quais ferramentas, fluxos e estratégias foram utilizados
- **Imagens** e/ou vídeo da experiência: prints, screenshots ou vídeos que mostrem a experiência real do cliente
- **Resultados:** os principais KPIs alcançados, com dados quantitativos e período de medição



Resumo Executivo — 5 tópicos obrigatórios

Toda grande história tem um herói. E no seu case, esse herói é o WhatsApp Business. Nos encante contando como ele transformou sua estratégia em resultado. Você tem até 2.500 caracteres (~350 palavras) para nos conquistar: tenha objetividade, coloque propósito em cada frase e mostre por que o WhatsApp Business fez toda a diferença.

01

Estratégia

Qual foi a abordagem escolhida e por quê?

- Problema/oportunidade: qual desafio ou oportunidade motivou a iniciativa?
- Objetivos de negócio: quais resultados a empresa buscava alcançar?
- Uso da plataforma: como o WhatsApp Business foi utilizado para atingir os objetivos?
- Soluções adotadas: quais recursos do WhatsApp foram utilizados?

02

Inovação

O que seu caso tem de diferente e inédito?

- Inovação: o case utilizou o WhatsApp Business de forma diferenciada ou pioneira?
- Tecnologia e automação: houve uso de inteligência artificial, automação, dados ou personalização?
- Diferencial da abordagem: o que torna a iniciativa única ou relevante para o mercado?
- Escalabilidade: a solução pode ser expandida para outras áreas, mercados ou unidades de negócio?

03

Resultados

Quais foram os números alcançados?

[obrigatório: dados quantitativos]

- Resultados quantitativos: KPIs principais e demais indicadores relevantes.
- Resultados qualitativos: percepção dos clientes, satisfação, feedbacks e outros ganhos observados.
- Impacto no negócio: como a iniciativa contribuiu para receita, conversão, retenção, eficiência operacional ou outros objetivos estratégicos.

04

Jornada Conectada

Como o WhatsApp se integra a outros canais e touchpoints?

- Jornada do cliente: como a iniciativa conectou diferentes etapas da experiência do cliente?
- Integração entre canais: houve conexão entre descoberta, conversa, conversão, atendimento e relacionamento?
- Papel do WhatsApp: como a plataforma contribuiu para a construção da jornada?
- Aprendizados: quais insights ou boas práticas podem inspirar outras organizações?

05

Dica de escrita:

Escreva cada tópico como se estivesse explicando para um executivo em 30 segundos. Comece pelo dado mais impactante. Vá direto ao ponto.

Prancha (PDF) — Obrigatória

Agora queremos ver o seu case ganhar vida! Crie um documento visual que sintetize o case com clareza e impacto. Abaixo, confira os itens essenciais que ele deve conter:

 **Formato:** .PDF, .JPG ou .PNG | Orientação: horizontal ou vertical
Tamanho máximo: 100MB por arquivo

Header:

Logo da empresa
+ nome do case
+ categoria(s)

Contexto:

Frases sobre
a empresa
e o desafio

Solução:

O que foi feito
no WhatsApp
Business

Screenshots prints:

imagens da
experiência real

Resultados:

Principais KPIs
em destaque
visual

Audiovisual — Opcional

Formato: .MP4 ou .AVI. Pode ser: vídeo case, demonstração da experiência, depoimento de usuário ou cliente.

Termos Obrigatórios (PDF)

No site você encontrará o modelo do Termo de Aceite que todas as empresas citadas no case deverão assinar e o Regulamento para leitura e download. Estes são os documentos obrigatórios:

- **Termo de Aceite da empresa inscritora:** Obrigatório para todas as inscrições
- **Termo de Aceite de coautores:** Obrigatório para todas as inscrições que os citarem
- **Regulamento:** Aceite digital no formulário de inscrição
- **Termos de Privacidade:** Aceite digital no formulário de inscrição

7. Critérios de Avaliação — Como Seu Case Será Julgado

A Comissão Julgadora avaliará os cases com base em 5 critérios fixos e 1 critério específico relacionado ao objetivo da categoria. Cada membro do júri atribuirá notas de 1 a 10 para cada critério. A nota final será calculada multiplicando as notas atribuídas pelo júri pelo peso correspondente de cada critério. A nota final do case será a soma das notas ajustadas em todos os critérios.

Critérios fixos terão peso de 80% e os critérios específicos por categoria¹ terão peso de 20%

Peso	Critério	O que a banca avalia
35%	Desempenho e resultados comerciais, tendo o WhatsApp Business como o motor primordial de crescimento	Métricas claras: receita (%), conversão, ROI, CSAT. (Customer Satisfaction Score ou Índice de Satisfação do Cliente)
25%	Inovação e Solução Criativa	Casos de uso inovadores, transformação por IA, uso inédito da plataforma.
20%	Critério da Categoria ¹	Variável conforme a categoria escolhida.
10%	Uso Estratégico do WhatsApp Business	Como o negócio conecta múltiplos pontos de contato em uma jornada coesa.
10%	Escalabilidade	Quão escalável e aplicável o case é para outros negócios.

¹. Critérios específicos por categoria (Peso 20%):

1. Estratégia de Aquisição e Crescimento no WhatsApp: a iniciativa utilizou o WhatsApp Business para impulsionar vendas, simplificar a jornada de compra e gerar resultados comerciais relevantes?
2. Experiência de Compra Conversacional no WhatsApp: a iniciativa conectou de forma eficiente diferentes etapas da jornada do consumidor, da descoberta à conversão, utilizando o WhatsApp como elemento central da experiência?
3. Experiência do Cliente no WhatsApp: a iniciativa melhorou de forma significativa a experiência, a satisfação e o relacionamento dos clientes com a empresa?
4. Campanha de Relacionamento e Retenção no WhatsApp: a estratégia utilizou o WhatsApp Business para gerar engajamento, consideração, conversão ou fortalecimento da empresa, alinhados aos objetivos da campanha?
5. Uso Criativo de WhatsApp: a iniciativa apresentou uma aplicação original ou pioneira das soluções do WhatsApp Business, contribuindo para a evolução do uso da plataforma no mercado?
6. Pequenas e Médias Empresas no WhatsApp Business App: a empresa demonstrou evolução relevante no uso do WhatsApp Business, gerando impacto para o crescimento do negócio e servindo de inspiração para outras pequenas e médias empresas?

Como potencializar cada critério

Resultados

- Diga como o WhatsApp Business foi o diferencial para gerar resultados
- Traga números absolutos e percentuais
- Compare o antes e depois da implementação
- Inclua ROI calculado (receita gerada ÷ investimento)
- Use métricas do setor: CSAT, NPS, taxa de conversão, ticket médio, CPA
- Indique o período claro de medição

Inovação

- Explique o que seu case tem de diferente em relação ao que o mercado faz
- Se usou IA, detalhe como e qual foi o impacto mensurável
- Mostre funcionalidades do WhatsApp usadas de forma criativa
- Conte se foi o primeiro do mercado a usar o WhatsApp Business dessa forma

Jornada Conectada

- Mostre como o WhatsApp se integra a outros canais (mídia, CRM, loja, e-commerce)
- Mapeie a jornada completa do cliente
- Destaque pontos de entrada (ads, site, loja física, QR code)
- Explique como os touchpoints se conectam

Escalabilidade

- Mostre que sua solução pode ser replicada
- Explique para quais setores ou mercados se aplicaria
- Indique se já escalou (volume, mercados, unidades de negócio)

8. Como Se Inscrever — Passo a Passo

O processo de inscrição é 100% digital.

Recomendamos que já tenha os materiais preparados.

1. Acesse o site oficial

Entre em meta.me/whatsappawards e clique em "Inscreva-se". Você será direcionado ao formulário oficial de submissão.

2. Identifique a empresa e os coautores

Preencha os dados da empresa responsável pela inscrição do case. Caso o case tenha sido desenvolvido em parceria com outras empresas: BSPs, empresas anunciantes, agências ou parceiros tecnológicos, indique-os como coautores. Eles serão reconhecidos em caso de premiação.

3. Descreva as soluções utilizadas

Informe quais produtos e funcionalidades do WhatsApp Business foram utilizados (ex: Anúncios de clique para o WhatsApp (CTWA); Pontos de entrada: páginas de destino (landing pages), QR code, perfil e mensagens pagas (marketing, serviço, autenticação ou utilidade); Catálogo; WhatsApp Flows; Mensagens de Marketing; Serviço e Utilidade; Métodos de pagamentos (Payments); Checkout; Agentes de IA, automações e integrações com ferramentas de CRM. Canais e Anúncios no Status do WhatsApp).

4. Escolha suas categorias

Selecione as categorias que melhor representem o seu case. Leia os critérios específicos de cada categoria para fazer a escolha mais estratégica.

5. Escreva o Resumo Executivo

Preencha os 5 tópicos obrigatórios (até 2.500 caracteres cada): Desafio, Estratégia, Inovação, Resultados e Jornada Conectada. Seja direto e impactante.

6. Faça upload dos materiais

Envie a Prancha em PDF (obrigatória) e o material audiovisual (opcional em .MP4 ou .AVI).

7. Envie os Termos de Aceite

Faça upload do Termo de Aceite da empresa inscritora (obrigatório) e dos Termos de Aceite dos coautores (se aplicável), todos em PDF assinados.

8. Aceite o Regulamento e os Termos de Privacidade

Leia e aceite digitalmente o regulamento completo e os termos de privacidade no formulário.

9. Revise e envie

Antes de clicar em "Enviar", revise todos os campos e materiais. Após o envio, a inscrição é considerada final e não poderá ser complementada ou alterada.

Importante: Ao se inscrever, você autoriza o uso gratuito de nome e imagem por 2 anos para divulgação do prêmio.



Importante: Ao se inscrever, você autoriza o uso gratuito de nome e imagem por 2 anos para divulgação do prêmio.

9. Checklist Final — Garanta Sua Inscrição

Antes de clicar "Enviar", confira:

- Todos os campos obrigatórios preenchidos
- Resumo executivo com os 5 tópicos (até 2.500 caracteres cada)
- Resultados quantitativos claros e comprovados
- Prancha em PDF com screenshots da experiência
- Formato imagens: .PDF, .JPG ou .PNG | Orientação: horizontal ou vertical em tamanho máximo de 100MB por arquivo
- Formato vídeos: .MP4, .AVI, de até 100MB por arquivo
- Case dentro do período válido (Ago/2024 — Ago/2026)
- Uso de soluções oficiais do WhatsApp Business App e/ou API
- Termo de Aceite da empresa inscritora assinado (PDF)
- Termo de Aceite de coautores assinado, se aplicável (PDF)
- Dados verdadeiros e verificáveis
- Coautores nomeados corretamente
- Regulamento e Termos de Privacidade aceitos

Evite estes erros comuns:

- Inscrever o mesmo case 2 vezes na mesma categoria (somente a primeira inscrição será considerada)
- Enviar inscrição sem resultados quantitativos
- Ultrapassar 2.500 caracteres por tópico no resumo executivo
- Usar soluções não oficiais do WhatsApp Business App e/ou API
- Apresentar case com mais de 24 meses
- Deixar para o último dia (problemas de conexão não são responsabilidade dos organizadores)
- Esquecer de coletar os Termos de Aceite de todos os envolvidos
- Tentar complementar ou alterar a inscrição após o envio (não é possível)

Inscreva Seu Case!
Transforme sua história de sucesso
no WhatsApp em reconhecimento
para o mercado.

meta.me/whatsappawards
Inscrições: 17/08/2026 a 25/09/2026

Dúvidas? Consulte o regulamento
completo no site oficial.

