



Leadscore

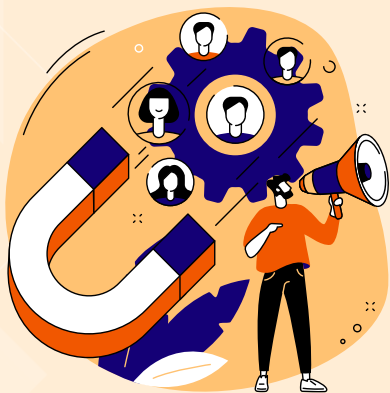
O que é e como criar?

PAULO ARAÚJO

INTRODUÇÃO

O Leadscore nada mais é do que um importante **sistema de pontuação** de leads para otimizar suas conversões **gerar mais vendas.**

Ainda que você já tenha alcançado uma **boa quantidade de leads** e tenha em andamento uma boa estratégia, os desafios não param por aí, afinal, é preciso qualificar cada um deles. É nesse momento que o Leadscore entra em ação, já que é uma técnica que te auxilia a aumentar a **eficiência** do seu **Inbound marketing** e ainda ajuda a tornar as empresas que utilizam essa **técnica mais sólidas.**



O QUE É LEADSCORE?

O **Leadscore**, quando traduzido do inglês, quer dizer **pontuação de leads**. Pode ser entendido como uma maneira de **classificar** seus consumidores em potencial através de pontos.

No momento em que um lead recebe sua **pontuação**, seja ela classificada como considerável pelos parâmetros pré-estabelecidos pela empresa, ele é rapidamente passado para o **time de vendas**, para que eles tentem ao máximo **finalizar a venda**.

Tal pontuação passa a ser definida de acordo com o **perfil do lead**, comparado com a persona que a empresa adota, e também por as ações durante a **jornada de compra**.

Dessa forma, quanto mais perto o perfil do lead estiver da sua **persona estabelecida**, **mais pontos ele ganhará**.



VANTAGENS DO LEADSCORE

1 - **Queda acentuada nos custos**

Ao investir em **Leadscore** sua empresa passa a **diminuir os gastos** com vendas e marketing. A equipe reduzirá o tempo de pré qualificação do lead e aumentará a taxa de conversão.

Com isso, o **CAC (Custo de Aquisição de Clientes)**, também reduz e encurta o tempo médio do ciclo de vendas, gastando menos recursos para conquistar cada cliente.

Com o valor do CAC menor, a **economia da empresa é maior.**



VANTAGENS DO LEADSCORE

2 - **Crescimento da produtividade**

Conforme se ganha **maior tempo** no ciclo de vendas, podemos destinar esse tempo para gerar novos negócios e ainda fidelizar clientes conquistados.

O **time de marketing** concentrará seus esforços nos leads que estiverem mais perto da pontuação ideal. Dessa forma, é preciso gerar e preparar um **número de leads** para o **time de vendas** abordar a fim de alcançar as metas estabelecidas de **conversão**.

Já o **time de vendas** não perderá tempo entrando em contato com leads que não estão no momento adequado de compra.



VANTAGENS DO LEADSCORE

3 - **Planejamentos mais eficazes**

Ao passo que o **Leadscore amadurece**, podemos pôr em prática um tipo de análise reversa para poder identificar quais foram os conteúdos que mais **obtiveram sucesso** na obtenção de leads que chegaram a comprar.

Pode-se também saber quais **padrões de linguagem** de **interação** nas **redes** foram mais eficazes, quais variações de **email e landing page**.

Assim, descobrindo tais pontos será possível replicar periodicamente quais modelos deram mais certo e conseguir resultados melhores e com mais consistência.



FERRAMENTAS QUE PODEM TE AUXILIAR

Conheça agora as ferramentas de **automação de marketing** que farão diferença no momento em que você for criar seu **Leadscore**.

RD Station: essa é uma das ferramentas mais completas de automação de marketing que temos disponíveis no país.

Hubspot: é a principal empresa de Inbound Marketing reconhecida mundialmente, além de possuir vastos recursos para cada etapa do Inbound Marketing, ela ainda pode incluir a gestão e pontuação de leads.



FERRAMENTAS QUE PODEM TE AUXILIAR

Marketo: é atualmente o líder mundial em software de **automação de vendas** para empresas de **médio e grande porte**, sendo considerada ainda uma das apostas mais seguras no mundo dos negócios.

LAHAR: essa ferramenta de automação é considerada a alternativa **mais sólida no mercado**. Apresenta uma solução completa para gerar e nutrir leads.

Pardot: é um produto desenvolvido pela **empresa Salesforce**, que serve para a automação de **marketing B2B**.



É válido ressaltar que todas essas ferramentas possuem recursos bastante avançados de **Leadscore**, os quais permitirão que sua estratégia seja cada vez mais completa e eficiente.

Lembre-se também que o mais importante é entender o **trabalho** e a **lógica** por trás do **Leadscore**, afinal, só assim conseguirá desfrutar de todos os recursos que esses produtos e soluções **podem te oferecer**.

Ademais, assim como é importante saber executar **boas estratégias de geração de leads**, é importante também saber fazer a gestão deles **com eficiência**. Para isso, é preciso se organizar para poder acompanhar todas as **etapas dos processos**.



Conheça nosso Software de CRM

AGENDE UMA CALL DE
APRESENTAÇÃO



Sistema de gestão da
carteira de clientes.



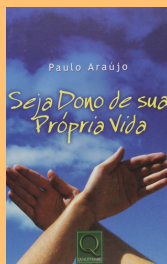
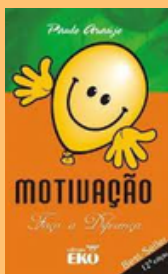
clientarcrm.com.br

CONHEÇA O AUTOR

Paulo Araújo

Fundador da Clientar CRM

Autor dos livros



pauloaraujo.com.br