



5 DICAS PARA GERAR LEADS QUALIFICADOS

Por
Paulo Araújo

INTRODUÇÃO

Você sabe que conquistar **leads qualificados** é essencial para **aumentar a carteira de clientes do seu negócio, correto!**

Um dos principais **objetivos do marketing** é aumentar a demanda dos produtos – ou serviços – que são oferecidos pela sua empresa, ou seja, possuir leads na sua base de contatos é essencial para que as negociações e vendas ocorram.

Neste e-book você vai conferir **5 dicas para gerar leads qualificados** para o seu empreendimento e ter chances de **aumentar ainda mais o faturamento mensal** da sua empresa.



O QUE SÃO LEADS?

O lead nada mais é do que um **usuário que oferece informações pessoais** (nome, e-mail, telefone, endereço e outros) em troca de algum benefício. Ele pode ser considerado uma **oportunidade para o seu negócio** e merece ser tratado com muita atenção!

Portanto, um **lead** é aquele que já demonstrou algum tipo de **interesse no seu negócio** – ou serviço – e, provavelmente, quer saber mais a respeito e vim a se tornar um cliente no futuro.

Leads x Visitantes

Podemos dizer que todo **lead pode ser considerado um visitante**, mas tem todo visitante pode ser considerado um **lead**. Confuso, né? Entenda melhor abaixo:

- **Visitantes:** Usuários que navegam em algum canal online da sua empresa, ou seja, eles apenas acessaram e passaram por ali.
- **Leads:** Usuários interessados em soluções que a sua empresa oferece e que já ofereceu algum dado pessoal para contato.

A IMPORTÂNCIA DOS LEADS QUALIFICADOS PARA AS VENDAS

Como falamos no tópico anterior, o lead é aquele que compartilha suas informações de contato em troca de algo (conteúdos ricos, exclusividades, e-books, planilhas e outros).

A geração de leads permite a avaliação do interesse de cada visitante nas ofertas, e entende melhor o cenário de conversão desse usuário, ou seja, se você tem uma boa taxa de conversão é reflexo da produção de conteúdos assertivos para a sua persona.

Comumente as empresas voltam seus olhares apenas nos leads que ainda não são qualificados para a conversão e isso pode ser muito prejudicial!





A IMPORTÂNCIA DOS LEADS QUALIFICADOS PARA AS VENDAS

É essencial visualizar e levar em consideração toda a jornada de compra do consumidor, analisando as etapas do **funil de vendas** em que ele se encontra, afinal, isso irá refletir nas abordagens que o seu time de vendas irá preparar para cada indivíduo.

Não poderíamos deixar de citar, que você deve manter sempre o seu **software CRM** atualizado para que você tenha uma visão geral das situações em que o cliente se encontra, isso refletirá no número de vendas (para resultados ainda maiores)!

Curiosidade: As principais iscas para a geração de leads são os e-books, webinars, templates, ferramentas, pesquisas e infográficos.



QUAIS SÃO OS BENEFÍCIOS DA GERAÇÃO DE LEADS QUALIFICADOS?

Agora, para te convencer da **importância da geração de leads**, confira os **principais benefícios** que ela pode proporcionar para a sua empresa. Veja abaixo:

- Possuir dados dos potenciais clientes;
- Posicionar-se como autoridade no nicho em que você está inserido;
- Entender melhor os interesses do público dos portais e redes sociais;
- Realizar comunicações diretamente pelo Instagram;
- Uma maneira para manter o CRM de vendas atualizado;
- Nutrir os leads corretamente até o momento da venda;
- Conquistar vendas recorrentes e com maior volume.





5 DICAS PARA GERAR LEADS QUALIFICADOS

1. Aposte em conteúdos de fundo de funil

Para gerar leads qualificados para a sua empresa, você deve investir na geração de conteúdos voltados para esse tipo de lead, certo? Aposte em conteúdos de cases e depoimentos para trabalhar os gatilhos mentais e reforçar a prova social e autoridade da sua empresa.

Landing pages que oferecem o download de um e-book podem ser uma ótima estratégia para atrair os usuários também.

Para ter mais insights é necessário conhecer bem a sua persona e identificar quais são as suas necessidades, afinal, as pessoas buscam por soluções.

Tire dúvidas e ofereça conhecimento para os usuários, desse modo, será mais fácil transformá-los em leads.



5 DICAS PARA GERAR LEADS QUALIFICADOS

2. Segmente seu público e mire nos usuários corretos!

As redes sociais são uma maneira excelente para mirar nos usuários corretos e no seu objetivo.

O gerenciador de anúncios, normalmente, possibilita segmentar quem deve visualizar os anúncios criados pela sua empresa.

Ao segmentar o público você tem opções como idade, gênero, localização e outros para atingir melhores resultados com as campanhas.

Investir nas mídias pagas é mirar na geração de leads qualificados, pois as chances de conversão são ainda maiores do que quando comparado aos conteúdos orgânicos.



5 DICAS PARA GERAR LEADS QUALIFICADOS

3. Use palavras-chave long tail

As palavras-chaves long tail ou de cauda longa ajudam nas estratégias de SEO na hora de ranquear as páginas no Google.

Cauda longa é quando usamos termos mais específicos e fugimos de concorrência maiores.

Ex: ao invés de usar a palavra chave “roupas” usar “roupas infantis”.

O usuário pode não perceber, mas os criadores de conteúdo e profissionais de marketing podem utilizar isso como isca para capturar leads qualificados, pois você estará se apresentando para consumidores em fases mais avançadas.

Não se esqueça de incluir CTAS e formulários em seus conteúdos para que o mesmo realize a ação necessária.

5 DICAS PARA GERAR LEADS QUALIFICADOS

4. Indique um amigo e conquiste leads qualificados

Explore estratégias para que o lead qualificado indique um amigo em troca de algum benefício.

Essa estratégia aumenta a sua base de contatos.

A partir disso, você poderá trabalhar assiduamente em cima dos novos contatos para que eles convertam em novas vendas para o seu negócio.



5 DICAS PARA GERAR LEADS QUALIFICADOS

5. Descubra as redes sociais e canais de comunicação corretos

Através de personas bem definidas, você terá uma visão mais clara de onde encontrar o público.

Levando isso em consideração, estude e analise quais são as melhores redes sociais e canais de comunicação para inserir sua marca.

Em seguida, explore as diversas possibilidades e peculiaridades que cada rede oferece para se conectar cada vez mais com o público.





APOSTE EM UMA PLATAFORMA DE CRM E TENHA MUITO SUCESSO EM VENDAS PARA OS LEADS QUALIFICADOS!

Falar sobre **funil de vendas** é falar de uma extensa necessidade de **nutrição de leads** que incluem atração, conversão, nutrição, vendas e fidelização. Bastante coisa, não é mesmo?

Essa estratégia é baseada em dados – que devem ser armazenados corretamente – para que os processos sejam eficazes, para que isso aconteça você precisa apostar em um **software CRM**.

Os **sistemas de CRM** são capazes de **automatizar dados** importantes e oferecer mais agilidade na hora da **qualificação dos leads**. Isso irá facilitar muito na hora de montar e aplicar as estratégias para o seu negócio.



**ASSISTA UM VÍDEO
SOBRE O TEMA!**



**E AÍ?
GOSTOU DESSE CONTEÚDO?**

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
Palestrante e Consultor de Vendas



Autor dos livros

