

Módulo 8.2

• •

# QUALIFICAÇÃO DE LEADS

# QUALIFICAÇÃO DE LEADS

■ ■

- Nem todo lead está pronto para comprar
- Entregar somente leads “boas” para vendas
- Quando interagimos com o lead, aprendemos mais sobre ele e cria-se familiaridade com a empresa
  - Dados de perfil
  - Dados comportamentais

# ESTÁGIOS DE LEADS

■ ■

- Ajudam a estruturar a qualificação de leads
- São particulares de cada empresa
- Baseados na probabilidade de um cliente fechar
- Estágios:
  - Assinante
  - Lead
  - MQL
  - SQL

# ASSINANTE

■ ■

- Opcional
- Identificável (email, telefone)
- Não é possível saber se é oportunidade de negócio
- Exemplo: assinante de newsletter

# LEAD

■ ■

- Identificável (email, telefone)
- Já temos informações para saber se é uma oportunidade de negócio
- Exemplo:
  - Nome, email, profissão e mercado
  - Nome, email, idade, gênero e salário

# MQL (MARKETING QUALIFIED LEAD)

■ ■

- Já é qualificado como um potencial cliente
- É “aceito” pelo marketing e passado para vendas
- Análise de dados de perfil e comportamentais
- Exemplo:
  - Analista de marketing de empresa com mais de 50 funcionários
  - Mulher entre 25 e 45 anos que mora em Pinheiros

# SQL (SALES QUALIFIED LEAD)

■ ■

- Lead que é “aceito” por vendas
- Pode ser automático ou passar por avaliação
- “Levantadas de mão”
- Exemplo:
  - Analista de marketing de uma empresa com mais de 50 funcionários
  - Mulher que mora em Pinheiros e preencheu o formulário para aprender saber os preços da academia



TOPO

MEIO

FUNDO



