

Módulo 8.3

AUTOMAÇÃO DE MARKETING

AUTOMAÇÃO DE MARKETING

- É a espinha dorsal do trabalho com leads
- Automatiza processos e permite escala
- Necessita de um software
- Três focos:
 - Conversão
 - Qualificação
 - Relacionamento



CONVERSÃO

- Recursos para a geração de leads
- Exemplos:
 - Landing Pages
 - Formulários
 - Popups
 - CTAs





Baixe agora o Ebook gratuito: **Marketing em Vídeo**

Obtenha mais resultados com uma estratégia de vídeos online.



Nós atualizamos e deixamos ainda mais completo este material com tudo o que você precisa saber para começar uma estratégia de Vídeos Online.

Você pode não saber, mas vídeos são uma das estratégias de conteúdo que mais tem crescido e adquiro adeptos nos últimos anos.

Nome*				
Vitor I	Peçanha			
Email*				
pecar	nha@rock	content.	com	
Telefone	u#			
31-25	55-3066			
Trabalha	em qual ei	mpresa?	+	
Escre	va Para V	Veb		
Sua emp	oresa tem s	ite?*		
Cliqu	e para sel	lecionar		
Quer fala	ar com um	especiali	sta da Ro	ck

CLASSIFICAÇÃO

- Segmentar os leads para ações efetivas
- Baseado em:
 - Perfil
 - Comportamento
 - Lead Scoring
 - Lead / MQL / SQL



CLASSIFICAÇÃO

• Exemplo:

- Todo mundo que baixou o ebook de e-commerce e possui mais de 50 funcionários
- Qualquer pessoa que não abre email há 60 dias
- Mulheres de São Paulo que visitaram a página de preços



RELACIONAMENTO

- Comunicação automática com os leads.
- Email
 - Newsletters / envios pontuais
 - Fluxos de nutrição
 - Baseado em comportamento
 - Baseado em qualificação
 - De acordo com regras customizadas



RELACIONAMENTO

Exemplo:

- Enviar um email de reengajamento para quem ficar 60 dias sem interagir com nenhum conteúdo
- Quando alguém fizer download de um ebook de meio de funil:
 - Email agradecendo e com blog posts
 - Email sobre cases de sucesso
 - [Se clicar] Email fale com consultor (+ vai para lista de MQL)



