

## FLUXO DE AUTOMAÇÃO

### IDENTIFICAÇÃO DO LEAD

### SEGMENTAÇÃO INICIAL

Segmentar o lead com base na campanha e mídia para personalização futura das mensagens.

### FLUXO DE E-MAILS:

#### CAMPANHA-CUPOM

- Enviar um e-mail de boas-vindas com um cupom de desconto relevante.
- Acompanhar com e-mails periódicos sobre novidades e promoções.

#### CAMPANHA INSTITUCIONAL

- Enviar um e-mail com informações detalhadas sobre a instituição ou serviço oferecido.
- Seguir com e-mails focados em casos de sucesso ou estudos de caso.

#### EBOOK

- Enviar um e-mail com o link para download do ebook.
- Continuar com e-mails que ofereçam conteúdo relacionado ao ebook ou temas semelhantes.

#### WEBINAR

- Enviar um e-mail com o link de registro ou acesso ao webinar.
- Seguir com e-mails lembrando do evento e oferecendo outros recursos relacionados.

### WHATSAPP:

#### CAMPANHA-CUPOM

A campanha 'campanha-cupom' contribui com 30,37% do total de leads prospectados. No entanto, a maioria desses leads não foram de perfis qualificados.

#### CAMPANHA INSTITUCIONAL

Ao somar a quantidade de leads prospectados pela campanha institucional, verificamos que ela representou 23,21% do total. Esta campanha se destacou por ser bem equilibrada, liderando em quantidade de leads com perfil altamente qualificado. São leads que valem o esforço de manter o contato, apesar do elevado Custo por Lead associado.

#### EBOOK

A campanha do ebook gerou 24,69% do total de leads prospectados, destacando-se por atrair a maior quantidade de leads com perfil financeiro entre R\$ 100 mil e R\$ 500 mil. Estes são considerados clientes em potencial de alto valor.

#### WEBINAR

A campanha de webinar representou 21,73% do total de leads prospectados. Esta campanha apresentou o menor Custo por Lead (CPL), proporcionando a geração de leads de alta qualidade a um custo relativamente baixo. Adicionalmente, a campanha atraiu perfis de leads bastante diversificados.

## CONCLUSÃO

**Campanha-cupom:** Mandar Email com frequência mensal, enviar apenas para os perfis qualificados Whats App.

**Ebook:** Mandar Email com frequência semanal, fluxo de mensagens via Whats App semanal e manter contato de respostas do clientes.

**Campanha-institucional:** Mandar Email com frequência mensal, fluxo de mensagens via Whats App mensal e manter contato de respostas do clientes.

**Webinar:** Mandar Email com frequência semanal, fluxo de mensagens via Whats App semanal e manter contato de respostas do clientes.