

Entendimento do problema / oportunidade

No mês de Novembro, 9% dos visitantes únicos se tornaram leads e 7% foram qualificados como MQLs. Dado que foram gerados 3.321 leads no mês, há oportunidade para gerar mais leads e aumentar a taxa de conversão por etapa do funil.

Propostas de solução

1 - Visitantes > Leads

2 - Leads > Leads qualificados (MQLs)

- [1] Testar modelos de precificação dos anúncios por CPL e CPA.
 - [1] Redistribuir o orçamento de mídias com prioridade para os canais de maior ROI histórico.
 - [1] Testar diferentes estratégias de distribuição e redistribuição de conteúdo educacional.
 - [2] Divulgar landing pages focadas nas dores conhecidas das personas e CTA para o trial.
 - [2] Divulgar vídeos com demonstração do produto pago e depoimentos de cases de sucesso.
 - [2] Realizar live webinars com conteúdo educacional de meio de funil.
-

Justificativas

- 18,3% da base total de leads foi gerada apenas no mês de Novembro, sugerindo que os canais de mídia paga estão performando bem na função de aquisição, porém trazendo uma base de leads com muito ruído.
 - Segurança e confiança no produto pesam entre as dores das personas. Conteúdos visuais ajudam a tangibilizar o produto e seu valor agregado.
-