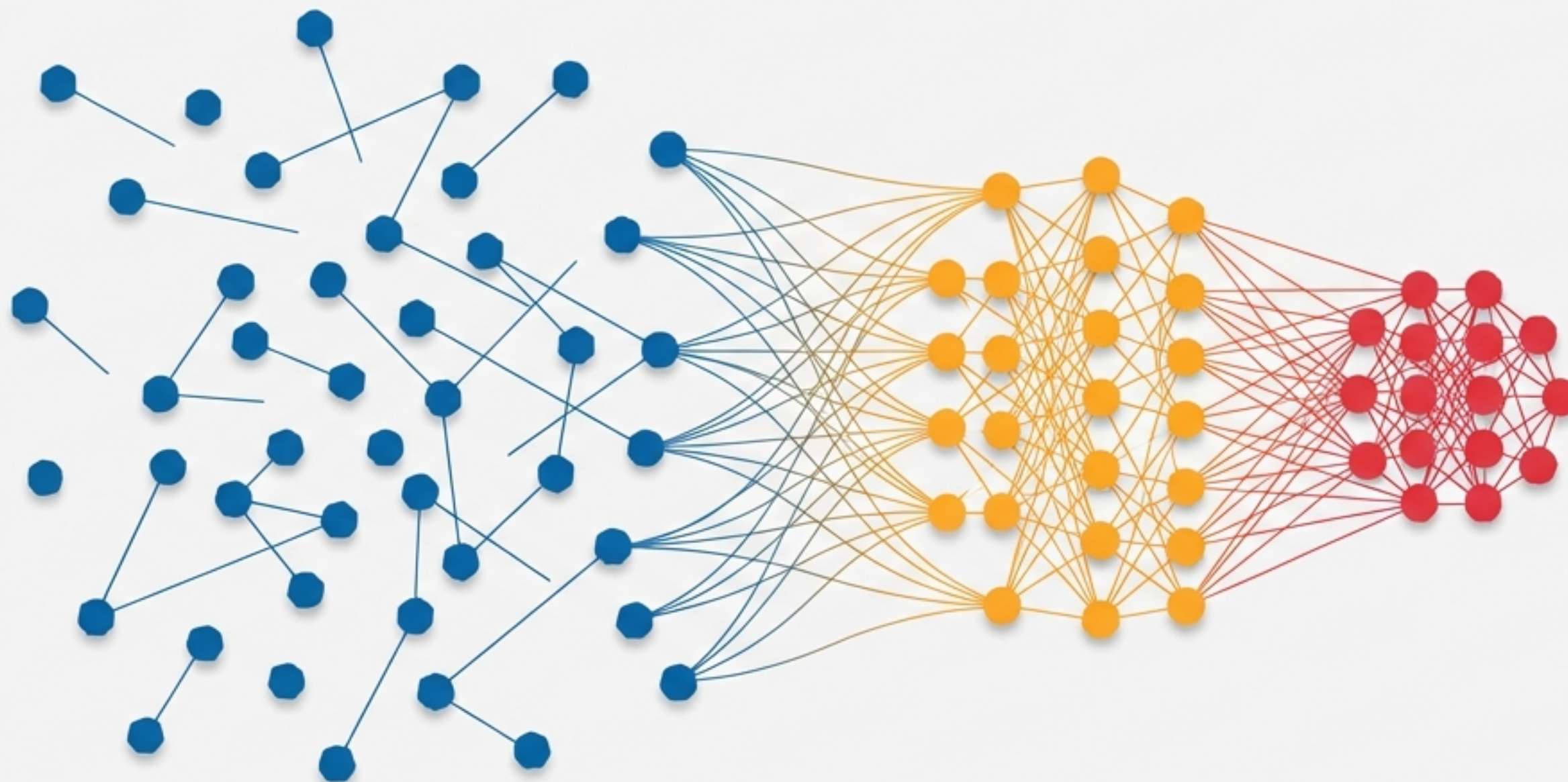


Tipos de Leads & Estratégias de Nutrição

Um guia tático para converter desconhecidos em clientes fiéis.



Baseado nos insights da Agência N.A. Comunicação.

A Nutrição como Diferencial Competitivo



O Problema:

Adotar uma abordagem única para todos os leads é insuficiente. Ignorar variáveis como setor e nível de interesse resulta em perda de oportunidades.

A Solução Estratégica



O Conceito de Nutrição:

Estabelecer uma relação em cada etapa do processo de compra.

Definição de Lead:

Potencial cliente que demonstrou interesse (cedeu nome, e-mail, telefone).

O Conceito de Nutrição:

Estabelecer uma relação em cada etapa do processo de compra.

O Objetivo:

Entregar a mensagem certa na hora certa para transformar leads em clientes fiéis e promotores da marca.

A Temperatura do Lead na Jornada de Compra

Classificação baseada na proximidade com a decisão de compra.



Lead Frio: A Fase de Descoberta (Topo de Funil)

Perfil do Lead



Demonstrou interesse inicial. Ciente de um problema ou oportunidade, mas não busca solução específica.

Alerta: Conteúdos agressivamente comerciais afastam este perfil.

Objetivo & Playbook Tático

Objetivo: Educar, construir confiança e posicionar a marca como autoridade.

O que oferecer: Conteúdo útil com abordagem natural.

Formatos: E-books, Quizzes, Webinars educativos.

Foco: Resolver dúvidas e dores do usuário.

KPIs (Métricas de Sucesso)

Engajamento:

- Taxas de clique
- Abertura de e-mail
- Tempo no site

Lead Morno: A Fase de Consideração (Meio de Funil)

Perfil do Lead



Já interagiu com a marca (passou pelo topo). Conhece o problema e pesquisa como resolver. Busca soluções específicas.

Objetivo & Playbook Tático

Objetivo: Demonstrar como a solução funciona (Prova Social e Expertise) sem proposta direta.

O que oferecer: Conteúdos que validam a eficácia.

Formatos: Cases de sucesso, Webinars com demo, Materiais técnicos, Comparativos.

Mensagem: Introdução suave dos benefícios vinculados a resultados.

KPIs (Métricas de Sucesso)

Aprofundamento:

- Downloads de conteúdo rico
- Solicitações de contato
- Pedidos de demonstração

Lead Quente: A Fase de Decisão (Fundo de Funil)

Perfil do Lead



Pronto para comprar. Avalia fornecedores e acessa páginas de preços repetidamente.

Objetivo & Playbook Tático

Objetivo: Remover objeções finais, facilitar a decisão e agir com agilidade.

O que oferecer: Materiais decisórios e foco em ROI/Valor.

Formatos: Testemunhos em vídeo, Trials gratuitos, Reunião com vendedor.

Ação: Vendas usa dados de comportamento para personalizar a abordagem.

KPIs (Métricas de Sucesso)

Conversão:

- Vendas efetivadas
- Fechamento de negócio

Da Prontidão à Oportunidade: MQL vs. SQL

Uma classificação de qualidade e responsabilidade.



MQL

Marketing Qualified Lead

Definição: O Marketing considera “pronto” para vendas.

- **Critério:** Baseado em comportamento e engajamento digital.

SQL

Sales Qualified Lead

Definição: Oportunidade real validada pela empresa.

- **Critério:** Baseado em Budget, Autoridade e Necessidade real.



Insight de Nutrição: A nutrição do SQL é feita pelo vendedor. É um processo altamente personalizado (humano) focado em objeções específicas e valor único para aquele negócio.

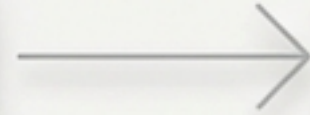
A Chave da Escala: Segmentação e Automação

Tratar todos da mesma forma é a receita para o fracasso.



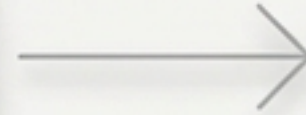
1. Mapear Jornadas

Conhecer os caminhos do cliente.



2. Conteúdo Específico

Criar materiais para cada estágio (Frio / Morno / Quente).



3. Ferramentas de Automação

Entregar a mensagem certa na hora certa.

Objetivo Final: Guiar o cliente de forma natural até se tornarem consumidores fiéis.

Resumo Tático & Próximos Passos

Fase do Funil	Ação Principal	Ferramenta
Frio (Topo)	Educar & Construir Confiança	E-books, Quizzes
Morno (Meio)	Provar Valor & Expertise	Cases, Demos
Quente (Fundo)	Fechar & Facilitar Decisão	Trials, Reuniões

Sua empresa precisa de uma análise de funil personalizada? Vamos conversar.

Agência N.A. Comunicação
Telefone: +55 11 3032-1877
Endereço: Rua Felipe Cavalcanti, nº96
Vila Madalena | São Paulo – SP

[Solicite uma Proposta]