

RD Station

O software de Marketing e Vendas
da **Resultados Digitais**

Webinar Parceiros

Como levantar mais oportunidades?

Paula Schaefer - Agosto/2017

Formas de Prospecção

1. Ações de Inbound Marketing
2. Indicação pelos clientes atuais
3. Base de clientes atuais/antigos
4. Leads lost
5. Social Selling - LinkedIn
6. Cases da RD / Segmentos de sucesso dos seus clientes
7. Networking

Mas, antes de tudo.... FOCO
Saiba quem é a sua persona!

1. Ações de Inbound Marketing

- Materiais fundo de funil
 - Raio-x do marketing
 - Ebooks co-branded
 - Lance novamente aquele material rico
- Invista R\$150,00 em ads por 5 dias: Facebook, Google, Display (proveite a sua comissão!)

2. Indicação de clientes

- Seus clientes são a sua maior propaganda
- Ofereça algo em troca:
 - R\$500,00 em Adwords
 - 1 Ebook
 - % de desconto nas próximas parcelas
- E-mail marketing para base + Landing Page para indicação
- Coloque um deadline: fechamento em Agosto ganha mais

3. Base de clientes atual/antiga

- Quem dos seus clientes atuais têm potencial de aumentar o ticket médio?
 - Campanha de diagnóstico gratuito da presença digital (raio-x)
 - Análise dos principais gaps/pontos de oportunidades -> call conexão
 - Renovação de contrato? Aproveite este momento
- Reengaje aquele cliente que já foi seu!
 - Identifique-se, fale do posicionamento da agência - rapport
 - Diagnóstico gratuito da presença digital
 - Campanha para ex-clientes (ganhe 1 ebook)

4. Leads lost? Not anymore!

- Retome a negociação com aquele lead que não fechou com você
 - O que aconteceu neste tempo?
 - Mudou alguma coisa naquele cenário que havíamos conversado?
 - Quais as metas para o final do ano? Vão conseguir alcançar?
- Ligue, não mande e-mail!

5. Social Selling - LinkedIn

- Você não precisa mais ser conexão da pessoa para mandar uma mensagem
- Identifique-se, apresente um diagnóstico da presença digital do lead
- Ferramenta: [Ramper](#)

Bom dia Fulano, tudo bem? Meu nome é Paula e sou consultora de Marketing na Agência X, empresa especializada em [Inbound Marketing](#).

Estava olhando o site de vocês e gostaria de parabenizá-los, consegui entender o serviço que vocês prestam de forma clara e consistente. Contudo, encontrei alguns pontos de melhoria no seu site, nos quais eu poderia te ajudar.

Vi que vocês utilizam vários mecanismos de busca (SEO) no site e esse é o principal responsável pelo posicionamento da sua instituição frente ao Google e pelo grande tráfego mensal em seu site. Vocês já fazem Inbound Marketing, não é mesmo? Fulano, você está satisfeito com sua **taxa de conversão**?

Em uma breve pesquisa verifiquei que quase **95% dos visitantes/mês chegam ao seu site** através de alguma pesquisa relacionada ao nome da sua empresa ou como indicação em outros sites, ou seja, já conhecem de alguma forma sua marca. Em contra-partida, se uma pessoa pesquisa algo relacionado ao seu segmento e não conhece a Empresa X, ela acaba interagindo com outras empresas, pelo fato de que vocês não estão bem ranqueados no Google.

Por exemplo, pesquisei um palavra-chave no seu nicho de atuação: **palavra xyz**, e vocês não aparecem na primeira página do **Google**, ou seja, isso diminui o tráfego orgânico do seu site, pois as pessoas não estão encontrando vocês. Fulano, uma pesquisa revelou que estar na primeira página recebe em média, **92% de todo tráfego das pesquisas**.

Vejo grande potencial nos serviços que a sua empresa oferece e gostaria de uma oportunidade de conversar contigo sobre estes pontos de melhoria que enxerguei e a amplitude da EmpresaX no ambiente digital. **Podemos nos falar na sexta dia tal às 10h?**

6. Cases - RD e seus próprios

- Estude os segmentos que já deram certo, e veja quais deles têm fit com as personas do seu negócio e/ou são oportunidade na sua região.

Saiba como empresas de todo o Brasil (e iguais a sua) estão aumentando suas vendas com o RD Station

Conheça nossas histórias de sucesso

Selecione o tipo de **história de sucesso** que deseja ver:

 PEQUENAS, MÉDIAS E GRANDES EMPRESAS

 AGÊNCIAS DE MARKETING, PUBLICIDADE E COMUNICAÇÃO

Use os filtros para escolher as **histórias de sucesso** que mais te interessam:

Tipo de empresa ▼ Segmento de empresa ▼ Problema ou solução ▼ Localidade ▼

<http://www.rdstation.com/historias-de-sucesso/>

6. Cases - RD e seus próprios

- Não esqueça de olhar os seus próprios cases - tem algum segmento que está com bons resultados?
- Invista, seja especialista
- Faça um levantamento de empresas semelhantes na sua região
- Análise da presença digital do lead; argumentos para conexão

7. Networking

- Mostre-se como referência no seu segmento
- Cartões de eventos (RD On The Road)
 - campanha por email
 - retargeting
 - “cold” call
- Médico, dentista, amigo empresário...

Vamos levantar 3 oportunidades para a próxima semana?

Não esqueça de cadastrar:

<http://materiais.resultadosdigitais.com.br/registro-de-oportunidades>

Assista novamente ao webinar aqui!

Resultados Digitais

Paula Schaefer
paula.schaefer@resultadosdigitais.com.br
(48) 9.8842-7025

RD Station