



PUBLICIDADE

Geração de leads qualificados no marketing digital impulsiona novos negócios

Caio Cunha*

14 de junho de 2021 | 04h00



Caio Cunha. FOTO: DIVULGAÇÃO

O mercado mudou e segue se atualizando em uma velocidade cada vez mais acelerada. Em 2020, com as



ATUALIZAMOS NOSSA POLÍTICA DE PRIVACIDADE E NOSSOS TERMOS DE USO

Atualizamos nossas regras a respeito de como captamos, tratamos e cuidamos de seus dados pessoais. Você pode verificar as alterações na íntegra em nossa [Política de privacidade](#), e em nossos [Termos de Uso](#). Ao clicar em "Aceito", você concorda com essas alterações. Caso tenha dúvidas sobre nossas políticas, você pode nos [contatar](mailto:fausto@estadao.com.br/fale-conosco) na opção "Privacidade de Dados".

ACEITO

Conta conectada: bartira.betini@gmail.co...

Antes, quando nem imaginávamos como seria a potência da internet, as empresas tinham que gerar oportunidades por meio de telemarketing e outras ações de outbound, ou seja, iam até os consumidores. E se estes não estavam prontos para comprar, eram deixados de lado ou colocados na agenda para um contato futuro. A partir do digital e das tecnologias de ponta, naturalmente trabalhamos para atrair visitas e contatos através das ferramentas de automação, por exemplo. Usando de todo conteúdo, ofertas, valores e demais iniciativas para chamar atenção, que é o que chamamos de inbound, atraímos a persona até a marca. E se ela não estiver pronta para comprar, continuam na sua mira onde você pode oferecer mais conteúdo de valor, alimentando-o durante as fases do processo até o momento futuro em que esteja pronta para comprar.

Mas, afinal, como o seu público vem até você? Através da internet, do seu site e das suas formas de comunicação. Mas você pode também trazer público-alvo ideal específico que você trabalha e junta com esse inbound, integrando o on e off em uma coisa só, usando a tecnologia para trabalhar essas oportunidades de novos negócios. O mundo está indo por esse caminho de usar os esforços para gerar oportunidades das duas maneiras de forma combinada. Por exemplo, usando o outbound para atrair oportunidades específicas de contas selecionadas (account base marketing) e o inbound para leads de menor valor e para soluções mais segmentadas, com ambas navegando na mesma plataforma. Essas ferramentas de automação geram negócios no digital e ajudam na geração de leads qualificados, a fim de convertê-los em oportunidades efetivas.

Hoje, as empresas podem e devem usar muito mais o digital para gerar oportunidades, tanto inbound quanto outbound, e esse é o caminho estratégico de agora e do futuro. Existem muitas ferramentas digitais que são usadas para atrair os contatos interessados, fazendo com que respondam, e, a partir disso, a empresa entra em contato com esse potencial consumidor. Mas a escolha dessas ferramentas não é fácil.

Se olharmos para 10 anos atrás, existiam cerca de 150 ferramentas disponíveis, atualmente são mais de 8 mil soluções tecnológicas que favorecem as ações de marketing. Por isso, não basta saber apenas escolher a melhor opção, é preciso entender qual é o objetivo da empresa, qual o seu público-alvo, onde ela quer chegar e muito mais. Há muitas possibilidades que os profissionais de marketing podem conhecer, usar, testar e ter resultados a partir das estratégias integradas de online e offline, e que se integram ao longo do processo de avaliação das oportunidades.

***Caio Cunha é presidente da WSI Master Brasil, cofundador da WSI Consultoria e membro do Global WSI Internet Consultancy Advisory Board**

Tudo o que sabemos sobre:

Artigo

DESTAQUES EM *POLÍTICA*



Não, Guinness Book não divulgou que motociata de Bolsonaro reuniu 1,3 milhão de motos



Weffort: 'Bolsonaro não obedece às regras de um sistema democrático'



João Doria vê vacina como seu 'Plano'



ATUALIZAMOS NOSSA POLÍTICA DE PRIVACIDADE E NOSSOS TERMOS DE USO

Atualizamos nossas regras a respeito de como captamos, tratamos e cuidamos de seus dados pessoais. Você pode verificar as alterações na íntegra em nossa [Política de privacidade](#), e em nossos [Termos de Uso](#). Ao clicar em "Aceito", você concorda com essas alterações. Caso tenha dúvidas sobre nossas políticas, você pode nos [contato@adaco.com.br/fale-conosco](mailto:contato@adaco.com.br), na opção "Privacidade de Dados".

ACEITO

Conta conectada: bartira.betini@gmail.co...

Tendências:

[Monitor da CPI da Covid: entenda as investigações](#)

[CPI da Covid: acompanhe o que já aconteceu e o que vai acontecer](#)

[Orçamento secreto: Leia todas as reportagens do 'Estadão' sobre o esquema](#)

[Prisão em CPI é fato raro; entenda o que diz a lei](#)

[Veja todas as checagens sobre coronavírus publicadas pelo Estadão Verifica](#)



ATUALIZAMOS NOSSA POLÍTICA DE PRIVACIDADE E NOSSOS TERMOS DE USO

Atualizamos nossas regras a respeito de como captamos, tratamos e cuidamos de seus dados pessoais. Você pode verificar as alterações na íntegra em nossa [Política de privacidade](#), e em nossos [Termos de Uso](#). Ao clicar em "Aceito", você concorda com essas alterações. Caso tenha dúvidas sobre nossas políticas, você pode nos fale@estadao.com.br ou [fale-conosco](https://www.estadao.com.br/fale-conosco), na opção "Privacidade de Dados".

Conta conectada: bartira.betini@gmail.co...

ACEITO