

CURSO

Prospecção de Clientes

Práticas estratégicas
para gerar mais
oportunidades
de negócios

Vendas
B2B
Digital



Sumário

Bem-vindo ao guia completo
sobre Prospecção de Clientes!

01 O que é Prospecção

02 Porque é Importante

03 Estratégias B2B

04 Jornada da Prospecção

05 Ferramentas

06 E tem mais!



O que é prospecção de clientes?

É um **trabalho estratégico** que você realiza para encontrar pessoas ou empresas que possam se beneficiar de suas soluções e que têm potencial para se tornarem clientes pagantes.

Diferente do que muitos pensam, a prospecção não se resume a fazer ligações aleatórias ou enviar e-mails em massa, **é um processo estruturado que combina pesquisa, estratégia e relacionamento.**



Por que é Importante?

A prospecção de clientes é o motor que impulsiona o crescimento sustentável de qualquer negócio.

Sem uma estratégia eficaz de prospecção, você fica à mercê da sorte ou de indicações esporádicas, o que **pode comprometer seriamente a previsibilidade** da sua receita e o planejamento estratégico da sua empresa.



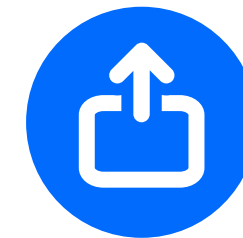
Prospecção Estratégica no B2B



**Gera
oportunidades
de vendas
consistentes**



**Aumenta o pipeline
de leads
qualificados**



**Reduz
dependência de
leads aleatórios**



**Garante fluxo
contínuo de novas
oportunidades**

Jornada Prospecção Outbound

Quando executada como um **processo sistemático e estruturado**, segue uma jornada com etapas bem definidas que maximizam suas chances de sucesso.

1

Pesquisa e Segmentação

Com seu ICP e Personas bem definidos, o próximo passo é pesquisar e segmentar seu mercado para criar listas altamente relevantes de potenciais clientes.

2

Desenvolvimento de Listas

Com os segmentos definidos, você precisa desenvolver listas detalhadas de contatos específicos dentro das empresas-alvo.

3

Qualificação de Leads

À medida que prospects respondem às suas abordagens, você precisa qualificá-los para determinar se vale a pena investir mais tempo no processo.

4

Análise Resultados e otimização

A prospecção outbound eficaz requer melhoria contínua baseada em dados.



Conteúdo Curso

01 Prospecção de clientes?

02 Por que a Prospecção de clientes é importante?

03 Prospecção Estratégica no B2B

04 Prospecção Ativa (**Outbound**)

05 Prospecção Passiva (**Inbound**)

06 Prospecção Híbrida (**Funil em Y**)

07 Por onde começar a prospecção?

08 Estratégias eficazes de Prospecção

09 Jornada de Prospecção Outbound

10 Onde encontrar dados de Empresas?

11 Prospecção Manual

12 Ferramentas de Prospecção



Faça agora o Curso!

Telefone

(62) 99334-9317

E-mail

vendasb2b.digital@gmail.com

Site

www.vendasb2b.digital



62 99334-9317



vendasb2bdigital

**Vendas
B2B
Digital**