

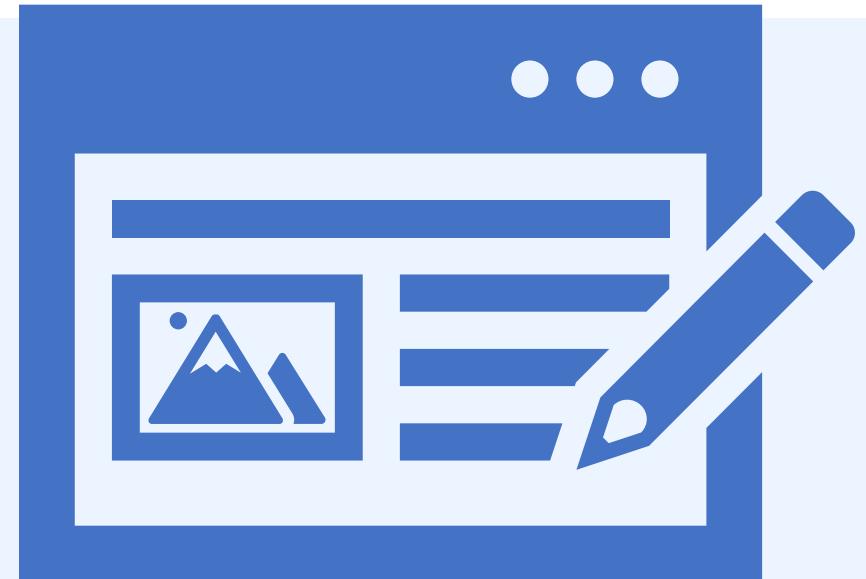
CURSO ONLINE

Content Marketing

Desenvolvido por

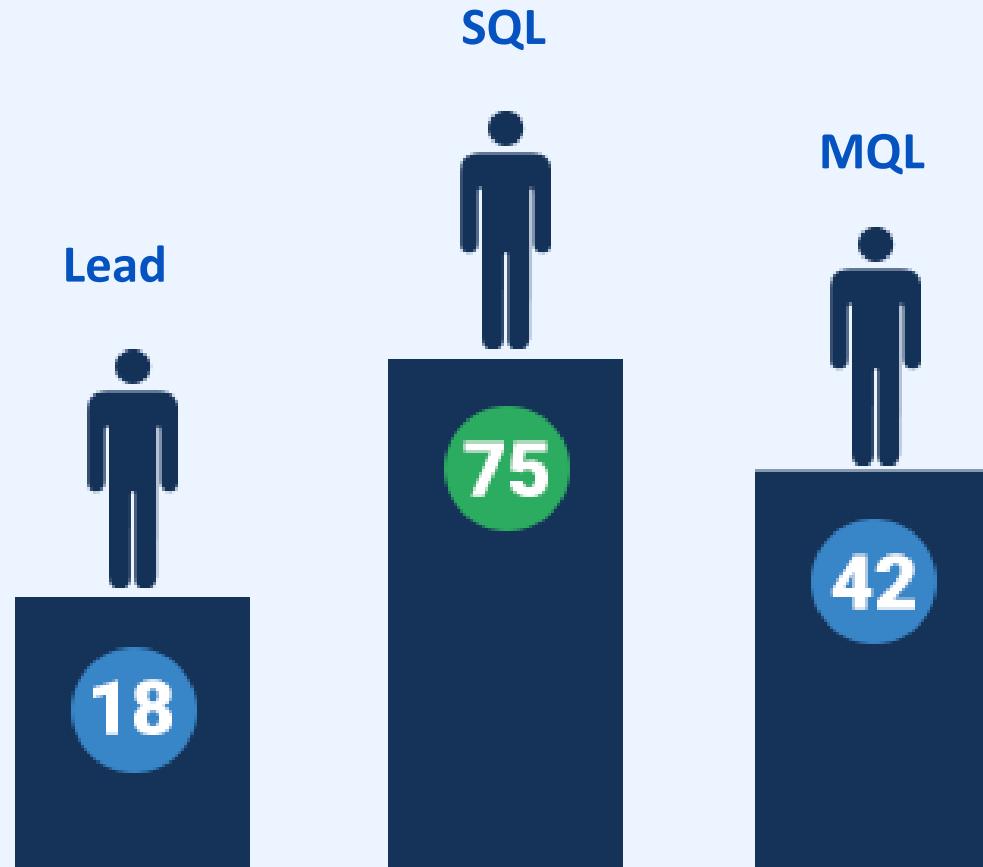
Jesus Bardini

Especialista em Inbound &
Content Marketing



Inbound Marketing – Lead Scoring

- lead qualificado, com muito interesse
- lead qualificado, com pouco interesse
- lead não qualificado, com muito interesse
- lead não qualificado, com pouco interesse



Inbound Marketing – Nutrição de Leads

Importância da Nutrição de leads

50% dos leads são qualificados, mas ainda não estão prontos para comprar.

Apenas 25% dos leads estão prontos para comprar e devem avançar para o time comercial.

Empresas experts em nutrição de leads geram 50% mais oportunidades de venda, com custo 33% menor.

79% dos leads nunca convertem em vendas porque não recebem nutrição.

O ticket médio de leads que recebem nutrição é 47% maior do que os leads que não são nutridos.

Leads nutridos aumentam em 20% as oportunidades de vendas, contra leads que não são nutridos.

Inbound Marketing – Nutrição de Leads

- Informações sobre o lead
- Conteúdo e personalização
- Tempo e intervalos
- Conversão ou não