

## Gerando leads

Em uma página de download de material de ajuda para quem está interessado em determinado conteúdo, você decide colocar um formulário para gerar leads que receberão emails. Como o produto envolve o esforço de uma equipe de vendas fazendo ligações, qual tipo de formulário usaria?



Mais campos, para somente entrar em contato com leads que tem mais interesse, qualificados.

**B**

Tanto faz a quantidade de campos.

**C**

Menos campos, para entrar em contato com o máximo possível de clientes.

No caso de uma equipe reduzida de vendas, um alto número de leads de baixa qualidade levaria a sobra de trabalho e falta de contato. Qualificar melhor os leads ajuda a entrar em contato somente com quem está interessado e quando está interessado em comprar. Mais campos e as perguntas que estão nos campos ajudam a selecionar os leads qualificados.

PRÓXIMA ATIVIDADE