

# Marketing Digital



# Introdução ao CRM



## GUIA DA AULA 3



# Conheça o funil de vendas em CRM

 Funil em CRM



Acompanhe aqui os temas que serão tratados na videoaula.



# Funil em CRM

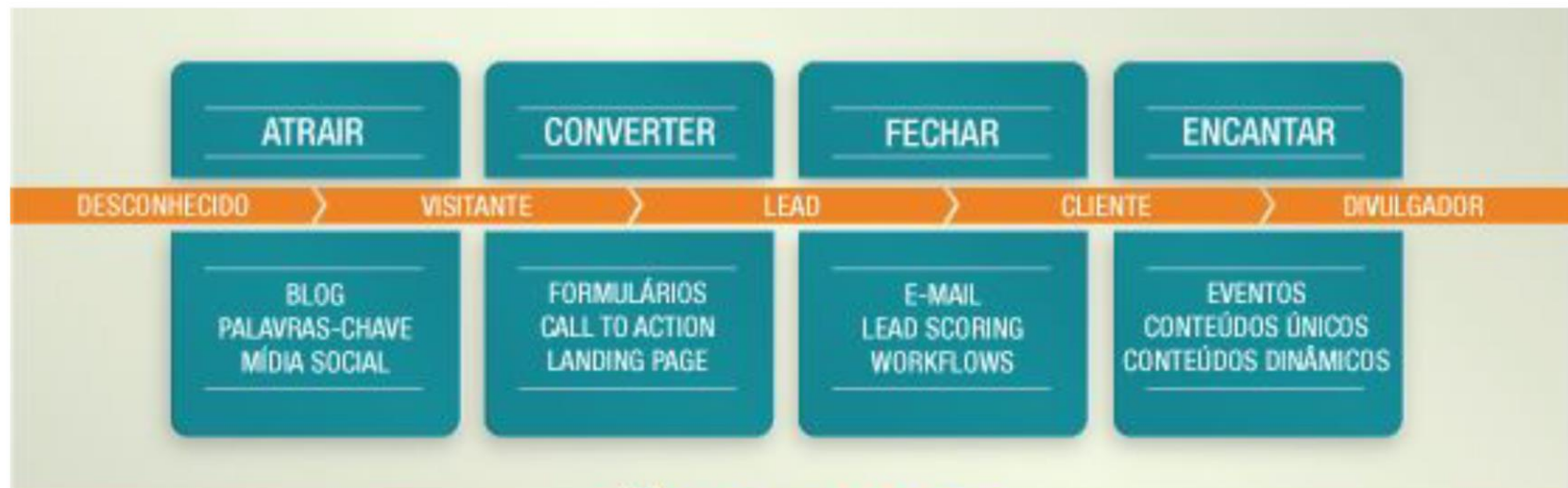


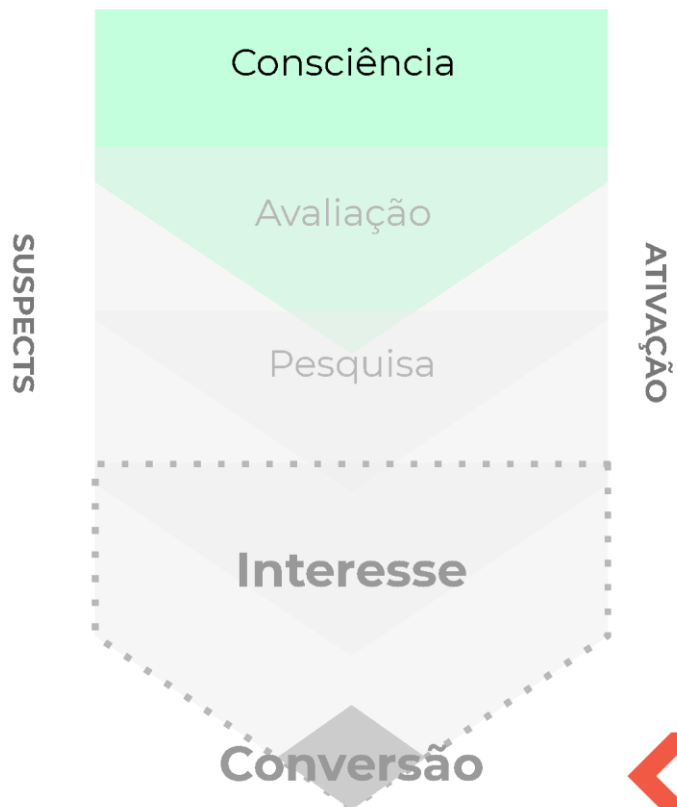
Sempre que falamos de CRM, o termo Funil de Vendas vem logo em seguida. O funil de vendas é um modelo estratégico que mostra a jornada do cliente do primeiro contato com a sua empresa até a concretização da venda — em alguns casos, além dela.

Em outras palavras, é uma representação do caminho que o cliente faz até fechar a compra. Usualmente, o funil de vendas é estruturado em três fases principais (que podem ser subdivididas) e apresenta um topo largo, por onde “entram” os interessados em seu produto ou serviço. Assim, conforme o funil vai se estreitando, os interessados se transformam em leads, clientes e clientes fiéis.



# CRM FUNNEL



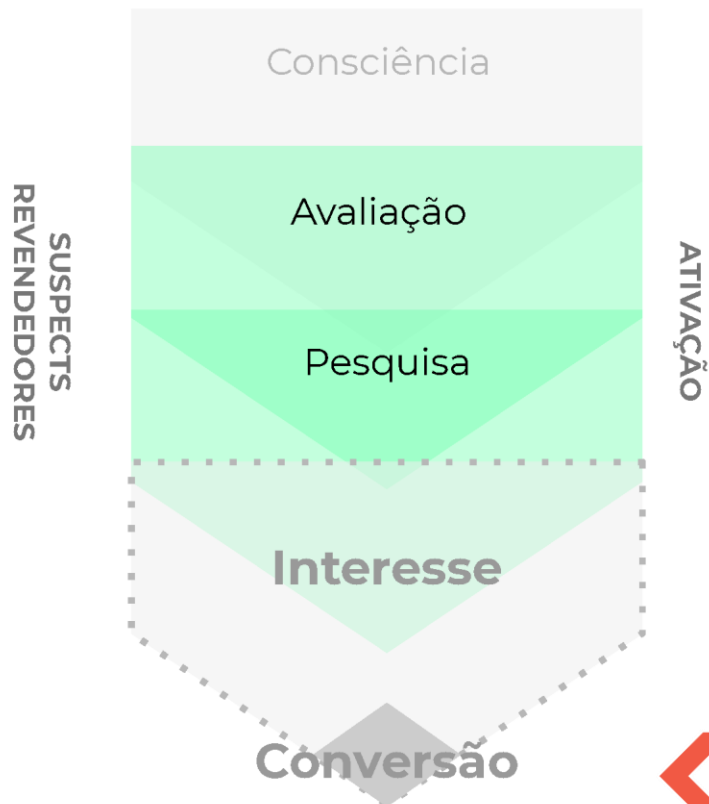


## Topo de Funil

Intenções de buscas genéricas realizadas no início da jornada do consumidor na fase de **descoberta**. Podem conter termos com alto ou baixo volume de busca.

- Como melhorar meu currículo?





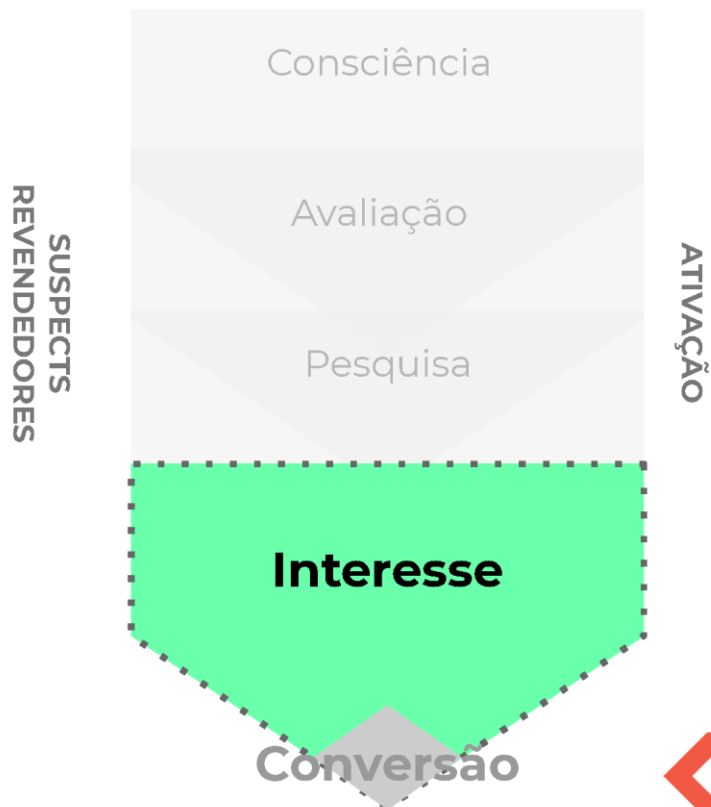
## Meio de Funil

Intenções de buscas menos genéricas realizadas no momento de **consideração** do consumidor. Podem conter termos com médio ou baixo volume de busca.

- Melhores cursos de marketing digital;





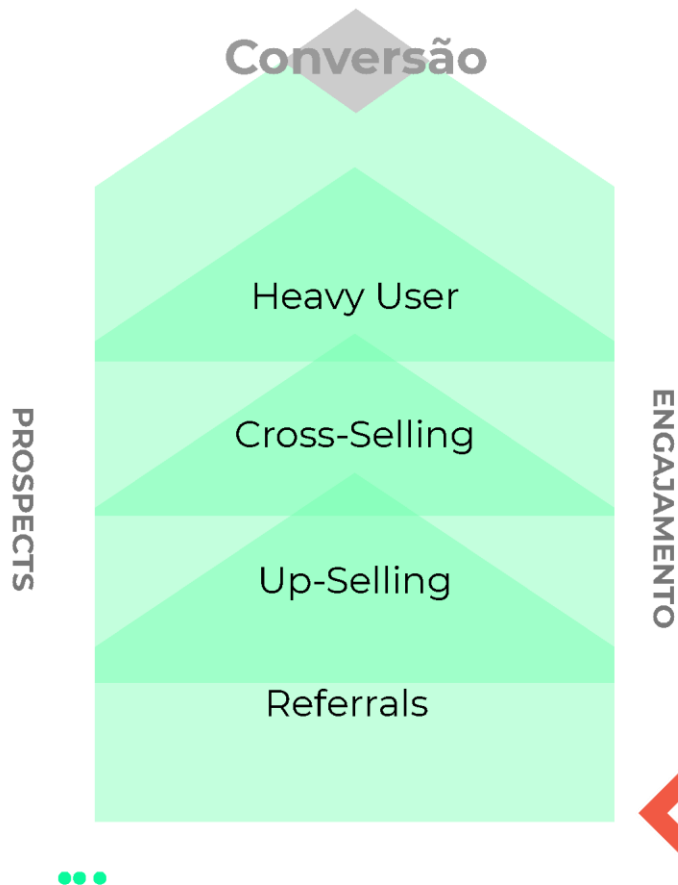


## Fundo de Funil

Intenções de buscas específicas realizadas no momento onde o consumidor **já tomou sua decisão**. Maior probabilidade de conter termos com baixo volume de busca.

- Curso de marketing digital com certificação;





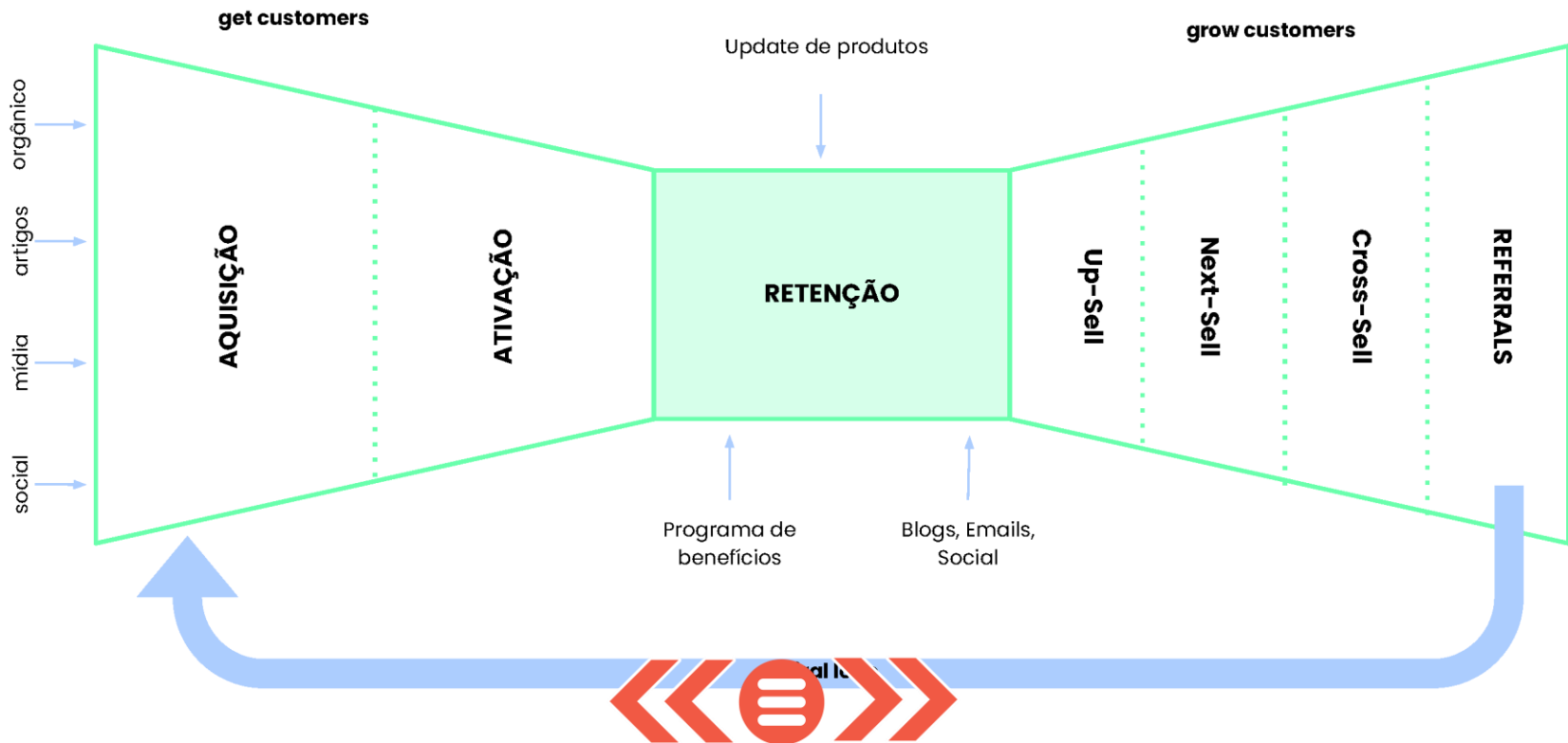
## Engajamento

Intenções de buscas específicas dos **consumidores da marca**, visando solucionar problemas e aumentar o engajamento com o site. Pode conter termos que variam entre alta e baixa volumetria de busca.

- Curso de Ux Design EBAC;



## Jornada do Usuário A A R R R



## #KEEPINMIND

VALE LEMBRAR O QUANTO A EXPERIÊNCIA OFERECIDA AO SEU CLIENTE NO DECORRER DESSE FUNIL VAI INFLUENCIAR A DECISÃO DE COMPRA E A FIDELIZAÇÃO DELE COM SEU NEGÓCIO.

PORTANTO, CADA ETAPA TEM A SUA RESPONSABILIDADE NO ENCANTAMENTO DESSE CLIENTE.



# Bons estudos!

