

MATERIAL DE APOIO

MÓDULO 04

plano é

AULA 07
PROSPECÇÃO ATIVA

PROCESSOS PARA PROSPECTAR EXPERTS

A prospecção ativa significa que a sua agência está buscando (ativamente) um especialista.

Classificamos a prospecção ativa em 2 tipos:

Target: Quando você busca um expert em especial.

Tráfego: Quando você atrai especialistas por meio de campanhas de tráfego.

Lembre-se: Prospecção é um processo. Tenha paciência e entenda que o primeiro “sim” vem, na grande maioria das vezes, depois de muitos “nãos”.

Como fazer uma prospecção ativa de target:

- Escolha os nichos que você quer prospectar
- Busque especialistas nos nichos escolhido e faça uma lista de targets
- Observe o target, e consuma seus conteúdos
- Busque interação com seus targets
- Procure gerar valor para os seus targets
- Inicie uma abordagem estratégica com copy personalizada

Como fazer uma prospecção ativa de tráfego:

- Crie campanhas de Facebook/Instagram ou Google Search, levando para a sua página
- Faça captação de lead do especialista

Curiosidade: Sabia que nós fazemos campanhas de prospecção ativa para o Portal de Agências? Todos os meses a Agência Vê investe para que você aumente as suas chances de prospectar um expert.

plano vê

PRODUZIDO POR:

AUTORIA:
Ellen Salomão

PRODUÇÃO:
Felipe Botelho e Guilherme Feix

DIAGRAMAÇÃO E DIREÇÃO DE ARTE:
Gubbio Adson e Pedro Veloso