

Passo a Passo da Prospecção Google - LinkedIn com Alísios CRM

- *Gere listas de leads;*
- *Identifique as pessoas influenciadoras;*
- *Contate-as.*

1. Que leads estamos procurando?

Planejamento e Foco

- ▶ Quais características?
- ▶ Qual o tamanho?
- ▶ Qual prioridade?

Exemplo de planejamento de leads:

SEGMENTO	FATURAMENTO MENSAL	COLABORADORES	REGIÃO	PRIORIDADE
Plásticos (tubos, vasos, utensílios, ...)	300 900 MM	Acima de 200	Sul	ALTA
Alimentos	200 800 MM	Acima de 200	Sul	BAIXA
Ferramentas (elétricas, manuais, ...)	500 900 MM	Acima de 100	Brasil	ALTA
Cerâmica	700 1,500 MM	Acima de 100	Sul	MÉDIA
Têxtil (confeção, tecelagem, ...)	900 1,500 MM	Acima de 150	Sul	MÉDIA
Química	300 900 MM	Acima de 50	Brasil	MÉDIA

A definição do lead que a empresa quer se aproximar é o primeiro passo; avalie, consolide o segmento, as características e tamanho, e, só depois comece a procurar.

Uma proposta é que a empresa organize uma tabela que possa contemplar as características e o tamanho do lead que deseja prospectar.

IMPORTANTE

A busca de leads sem um foco definido normalmente leva a um desperdício de recursos e tempo.

2. Algumas Fontes de Leads

Importante: Tenha claro os segmentos de seu interesse

Pesquisa no Google:

É a forma tradicional de todas as pesquisas, escreva o que quer buscar.

Exemplos: Indústrias de plásticos, indústria de plásticos em São Paulo, fábrica de plásticos, ...

Pesquisa no Google Maps:

Selecionar uma região e encontrar o melhor jeito para a pesquisa, procurar por olho no mapa, pesquisar indústria de plásticos no buscador, de uma maneira mais ampla, pesquisar apenas indústrias, diversos jeitos.

Pesquisa no LinkedIn:

O LinkedIn é a maior rede social profissional que conhecemos, sendo assim possui diversos filtros para pesquisas de empresas conforme nossa segmentação.

Exemplos: Tamanho da empresa, setor de atividades, localização, ...

Pesquisa em Associações:

Existem diversas associações de indústrias que divulgam listas dos associados, conseguindo prospectá-las.

Pesquisa em Sites:

➔ **Concorrentes:** Procurar nos sites de empresas concorrentes ou complementares os clientes;

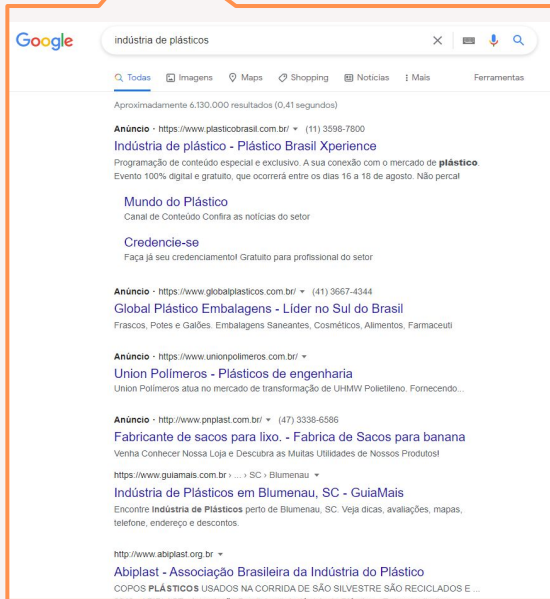
➔ **Marcas:** Empresas que trabalham com diversas marcas e fazem divulgação delas.

Exemplos: Mercados, distribuidores, lojas de departamentos, ...

3. Geração de leads (listas): Google / Maps

Pesquisa no Google:

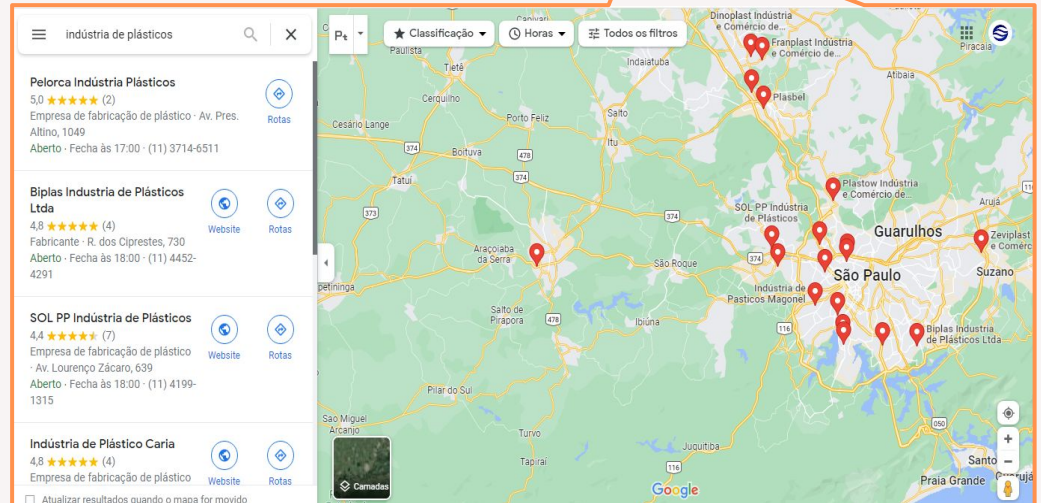
Através do Google conseguimos pesquisar por diversas empresas, gerando facilmente uma lista de prospects.



A screenshot of a Google search for "indústria de plásticos". The search bar shows the query and the search icon. Below the search bar, there are filters for "Todas", "Imagens", "Maps", "Shopping", "Notícias", "Mails", and "Ferramentas". The search results show approximately 6,130,000 results in 0.41 seconds. The first result is an advertisement for "Indústria de plástico - Plástico Brasil Xperience" with a link to https://www.plasticobrasil.com.br/. Below the ad, there are sections for "Mundo do Plástico" (a content channel) and "Credencie-se" (a professional certification). The second result is an advertisement for "Global Plástico Embalagens - Líder no Sul do Brasil" with a link to https://www.globalplasticos.com.br/. The third result is an advertisement for "Union Polimeros - Plásticos de engenharia" with a link to https://www.unionpolimeros.com.br/. The fourth result is an advertisement for "Fabricante de sacos para lixo - Fabrica de Sacos para banana" with a link to http://www.pnplast.com.br/. The fifth result is a guide for "Indústria de Plásticos em Blumenau, SC - GuiaMais" with a link to https://www.guamais.com.br/. The sixth result is an advertisement for "Bioplast - Associação Brasileira da Indústria do Plástico" with a link to http://www.abiplast.org.br/.

Pesquisa no Google Maps:

Também através do Google Maps conseguimos pesquisar por empresas em uma determinada região, conseguindo gerar uma lista de prospects mais segmentada.



A screenshot of Google Maps showing a search for "indústria de plásticos". The search bar at the top left shows the query. Below the search bar, there are filters for "Classificação", "Horas", and "Todos os filtros". The search results are displayed in a list on the left side of the screen, and a map view is shown on the right side. The list of results includes:

- Pelorca Indústria Plásticos**: 5.0 ★★★★★ (2) - Empresa de fabricação de plástico - Av. Pres. Altino, 1049 - Aberto - Fecha às 17:00 - (11) 3714-6511
- Biplas Indústria de Plásticos Ltda**: 4.8 ★★★★★ (4) - Fabricante - R. dos Ciprestes, 730 - Aberto - Fecha às 18:00 - (11) 4452-4291
- SOL PP Indústria de Plásticos**: 4.4 ★★★★★ (7) - Empresa de fabricação de plástico - Av. Lourenço Zaccaro, 639 - Aberto - Fecha às 18:00 - (11) 4199-1315
- Indústria de Plástico Caria**: 4.8 ★★★★★ (4) - Empresa de fabricação de plástico

The map view shows the São Paulo region with several red location pins marking the locations of the plastic companies. The map includes a search bar, a "P+" button, and various navigation controls. The search bar at the top of the map also shows the query "indústria de plásticos".

4. Geração de leads (listas): LinkedIn

Através do LinkedIn conseguimos gerar listas de diversas empresas, desde a forma simples, como também de forma mais segmentada com os filtros disponíveis.

➤ Como no exemplo da imagem, a busca foi feita por “indústria de plásticos” e o resultado foi de 886 empresas.

O LinkedIn disponibiliza alguns filtros, como:

- Localidade;
- Setor de atividades da empresa;
- Tamanho da empresa (quantidade de funcionários);
- ...

Empresas ▾

Localidades ▾

Setor ▾

Tamanho da empresa ▾

Todos os filtros

886 resultados

886 resultados

Plasutil Indústria e Comércio de Plásticos Ltda
Fabricação de plásticos • Bauru
29,2 mil seguidores
A Plasutil atua no mercado de utilidades domésticas desde 1986 e atualmente é a maior transformadora de plásticos do Brasil no segmento UD, possuindo a maior variedade de potes plásticos do mercado...
5 conexões trabalham aqui

Brasjet Indústria de Plásticos
Fabricação de plásticos • Morungaba, São Paulo
1,9 mil seguidores
A Brasjet Indústria de Plásticos é uma empresa do grupo Brasjet. Fundada em 2018, instalada estrategicamente em Morungaba, na Região de São Paulo, e com atuação em todo território nacional...
1 conexão trabalha aqui

Plascony Indústria De Plásticos Ltda
Fabricação de plásticos • Santana de Parnaíba, São Paulo
1,6 mil seguidores
Plascony Indústria De Plásticos LTDA
2 conexões trabalham aqui

Indústria de Plásticos Herc Ltda
Fabricação de plásticos • Porto Alegre, Rio Grande do Sul
12,2 mil seguidores
Essa história de pioneirismo e perseverança começa com o sonho de quatro amigos em fabricar uma torneira de plástico. Era uma ideia visionária, inédita no mundo, e o sonho começou a virar realidade em 12 d...
5 conexões trabalham aqui
2 vagas

TAF Indústria de Plásticos Ltda
Fabricação de plásticos • Joinville, Santa Catarina
6,7 mil seguidores
A TAF Indústria de Plásticos surgiu com a privatização das concessionárias elétricas brasileiras e com objetivo oferecer ao mercado soluções na área de medição...
8 conexões trabalham aqui

Sansuy S.A. Indústria de Plásticos
Fabricação de plásticos • Embu, São Paulo
12,5 mil seguidores
Indústria de plástico que há mais de 56 anos contribui com o desenvolvimento do Brasil.
3 conexões trabalham aqui

Linkplas Indústria de Plásticos Ltda
Fabricação de plásticos • Joinville, Santa Catarina
6,3 mil seguidores

5. Geração de leads (listas): Sites

Pesquisar em sites de empresas concorrentes, empresas complementares e empresas que trabalham com diversas marcas (mercados, distribuidores, lojas de departamentos, ...).

➔ Veja as imagens como exemplo:



198 Epi's

LUIVA TRICOTADA ALGODÃO		
código	descrição	embalagem
2542	Mercado	01/12

LUIVA TRICOTADA PIGMENTADA 4 FIOS		
código	descrição	embalagem
1301	Branca	01/12
2218	Preta	01/12

LUIVA TRICOTADA S/ PIGMENTO		
código	descrição	embalagem
180	Preta	01/12
2082	Branca	01/12

LUIVA DE COURO RASPA		
código	descrição	embalagem
546	Quito 7 cm	01/10
547	Largo 19 cm	01/10

LUIVA DE VAQUETA AMERICANA		
código	descrição	embalagem
3167	27 cm	01/10

TOUCA SOLDADOR		
código	descrição	embalagem
2603	Anel Regul	01/18

MÁSCARA DE PROTEÇÃO		
código	descrição	embalagem
10645	SMC2	01/01

MÁSCARA DE SOLDA AUTOMÁTICA		
código	descrição	embalagem
10558	toralidade SRT	01/01

AVENTAL DE COURO C/ COSTURA		
código	descrição	embalagem
4451	Tam. 90 x 60	01/01

6. Qualificação do lead (site da empresa)

Tenha certeza de que o lead tem perfil para a compra dos seus produtos.

História da empresa:

Busque conhecer mais sobre a empresa, origem, princípios,...;

Produtos da empresa:

Conheça quais produtos fabricam e para quem vende;

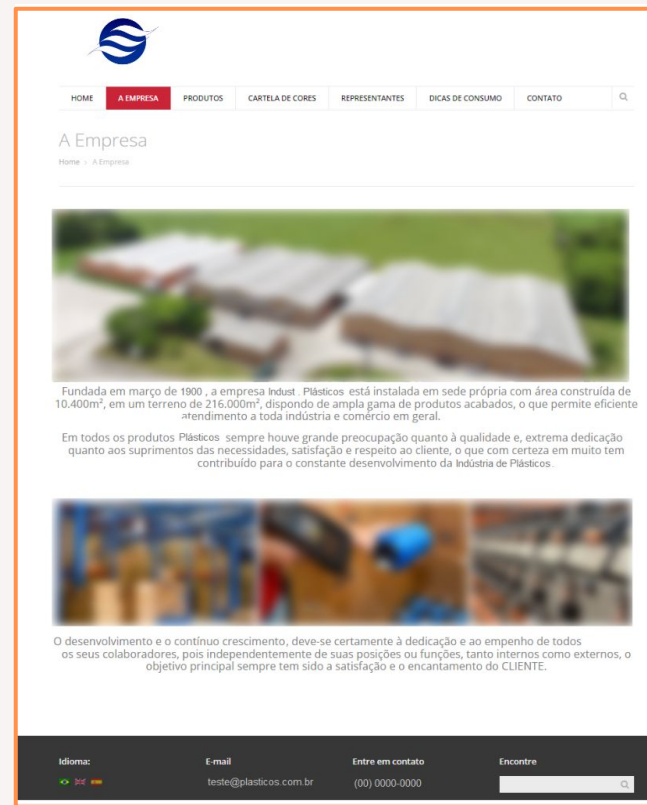
Canais de venda da empresa:

Identifique os canais de compra/venda da empresa, quais opções de compra a empresa oferece aos seus clientes (vendas internas, vendas externas, vendas por portal, ...);

Contatos da empresa:

Conhecer as pessoas de contato, quem é decisor sobre a compra dos produtos que pretende ofertar.

Conhecer a localização.





HOME A EMPRESA PRODUTOS CARTELA DE CORES REPRESENTANTES DICAS DE CONSUMO CONTATO

A Empresa
Home - A Empresa

Fundada em março de 1900, a empresa Indust. Plásticos está instalada em sede própria com área construída de 10.400m², em um terreno de 216.000m², dispondo de ampla gama de produtos acabados, o que permite eficiente atendimento a toda indústria e comércio em geral.

Em todos os produtos Plásticos sempre houve grande preocupação quanto à qualidade e, extrema dedicação quanto aos suprimentos das necessidades, satisfação e respeito ao cliente, o que com certeza em muito tem contribuído para o constante desenvolvimento da Indústria de Plásticos.

O desenvolvimento e o contínuo crescimento, deve-se certamente à dedicação e ao empenho de todos os seus colaboradores, pois independentemente de suas posições ou funções, tanto internos como externos, o objetivo principal sempre tem sido a satisfação e o encantamento do CLIENTE.

Idioma:   E-mail: teste@plasticos.com.br Entre em contato: (00) 0000-0000 Encontre:

IMPORTANTE

No site da empresa encontramos diversas informações importantes que nos ajudam a conhecer o lead (porte, características, ...).

7. Qualificação do lead: (consulta CNPJ)

A consulta pelo CNPJ na Internet pode ser feita tanto direcionada para órgãos públicos (Receita Federal, Sintegra, ...) como para empresas privadas de consulta (várias).

A consulta nos órgãos públicos deve ser feita diretamente no site.

A consulta a serviços privados deve ser feita no google informando o número do CNPJ e a sigla.

Exemplo: 99.999.999.00001-99 CNPJ

Informações úteis que serão obtidas nas consultas:

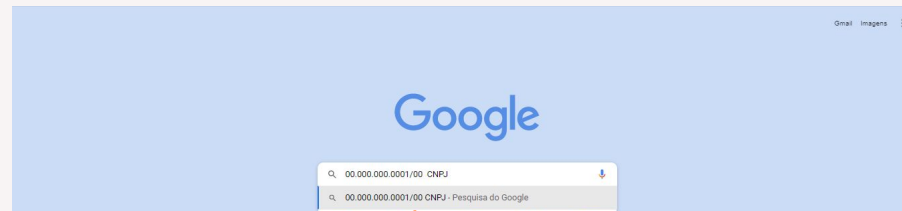
- ➔ Tempo da empresa (data de abertura);
- ➔ Avalie a situação da empresa;
- ➔ Avalie o capital social;
- ➔ Avalie o quadro de sócios, quem são?

Digite o número de CNPJ da empresa e clique em "Consultar". CAPTCHA SONORO

CNPJ:
00.000.000/0001-00

Sou humano hCaptcha
Privacidade - Termos e Condições

CONSULTAR LIMPAR



google.com/search?q=06.947.283%2F0001-60&hl=pt-BR&axrf=ALICzY843j2MCIaVusux9eUnzagrc

Alisios CRM Meet.It.sil Meet.It Admin ClimbPro Salas Remotas Nota Prefeitura

Google 06.947.283/0001-60

Todas Shopping Maps Videos Noticias Mais Ferramentas

Aproximadamente 7 resultados (0,28 segundos)

<https://www.informecadastral.com.br/cnpj/google-in-...>
google internacional lic - Informe Cadastral
O CNPJ da empresa Google International Lic é 06.947.283/0001-60. Com sede em: EX, possui 18 anos, 0 meses e 3 dias e foi fundada em 26/09/2004
GOOGLE MAPS: VEJA NO MAPA ENDEREÇO: 1600 AMPHITHEATER PAR...
DESCRIÇÃO: 64 62-0-00 HOLDINGS DE INS...

<https://cadastroempresa.com.br/empresas>
Google International Lic - Cadastro Empresa
06.947.283/0001-60. Nome de Fantasia: Nome Empresarial: Google International Lic. Data da Abertura: 26/09/2004. 17 anos, 11 meses e 27 dias.

<https://cnpj.biz/empresas>
Google International Lic - 06947283000160 - CNPJ BIZ
Todos os dados da empresa Google International Lic com CNPJ 06.947.283/0001-60 - 06947283000160. Situação, CNAE(s), Data de Abertura...

<https://empresasdobrasil.com/empresas/google-internati-...>
GOOGLE INTERNATIONAL LLC - CNPJ 6947283000160
06.947.283/0001-60. Data da abertura: 26/09/2004. Status da empresa: Ativa - Empresa domiciliada no exterior. Natureza jurídica.

<https://transparencia.gov.br/Busca-pessoa-ju-...>

8. Identifique pessoas de interesse LinkedIn

Na pesquisa no LinkedIn, a busca é pela página da empresa.

Nas páginas de empresas de seu interesse (leads):

➔ Identifique as pessoas que podem ser formadores de opinião e decisores para a compra de seus produtos e serviços (nomes e cargos) nas páginas das empresas de seu interesse.

Na opção de pessoas, conseguimos encontrar as pessoas que temos interesse em entrar em contato.

➔ Faça a seleção das pessoas de interesse, e, entre no seu perfil pessoal profissional, para conseguir identificar:

- Nome;
- Sua história profissional;
- Cargo e descrição das suas atividades (muitas vezes processos e sistemas que utilizam);
- Experiências anteriores;
- Informações de contato;

The image shows a LinkedIn search for 'Indústria de Plásticos'. At the top, there is a section 'Pessoas que talvez você conheça' with three profile cards for Yan, Lucia, and Rosian. Below this, there are three profile cards for Yan, Lucia, and Rosian, each with a 'Conhecer' button. The profile of Yan is expanded, showing his name, title 'Diretor Comercial', company 'Indústria de Plásticos', and a list of activities. The profile of Lucia is also expanded, showing her name, title 'Coordenadora de vendas', company 'Indústria de Plásticos', and a list of activities. The profile of Rosian is partially visible, showing her name and title 'Operador de Usinário'.

9. Conexões com as pessoas no LinkedIn

Conecte-se com as pessoas de interesse

Para ter acesso aos dados (telefone, e-mail, redes sociais, ..) das pessoas de seu interesse.

➔ Envie uma solicitação de conexão para a pessoa de seu interesse através da sua página no LinkedIn.

1. Adicione uma uma nota ao seu convite;
2. Envie

➔ Aguarde e monitore para ver se a pessoa aceitou o seu convite.

IMPORTANTE

Use sempre a conta de sua empresa para o convite, os leads deve ser da empresa.

Informações disponibilizadas para pessoas sem conexão

The image shows a LinkedIn profile for 'Yan', a 2^o degree holder, Director Commercial at 'Indústria de Plásticos' in Santa Catarina, Brazil. The profile has 460 connections. Two callout boxes are overlaid on the profile:

- Top Callout:** A window titled 'Yan' showing 'Informações de contato' (Contact Information) for 'Perfil de Yan' with the URL linkedin.com/in/yan-000aa00a0.
- Bottom Callout:** A window titled 'Adicione uma nota ao seu convite' (Add a note to your invitation) with a close button. The text inside reads: 'Usuários do LinkedIn são mais propensos a aceitar convites que incluem uma nota pessoal.' (LinkedIn users are more likely to accept invitations that include a personal note.) Below this is a text box containing the invitation note: 'Oi, notei contato em comum e gostaria de conectar com você. Acha que a automação do seu processo comercial precisa melhorar, conheça nosso trabalho em <https://www.linkedin.com/company/hbtec>'. At the bottom of the window are 'Cancelar' and 'Enviar' buttons.

10. Conexões no LinkedIn

Aceite do pedido de conexão

Depois do aceite do pedido de conexão, conseguimos enviar mensagens e ver as informações que a pessoa, tais como:

- ▶ Link do perfil do LinkedIn;
- ▶ E-mail;
- ▶ Número de telefone;
- ▶ Data de aniversário;
- ▶ Links das redes sociais;

Agora, estas pessoas fazem parte de sua lista de conexões, e, passarão a ser influenciadas pelas suas publicações.

Informações disponibilizadas para pessoas **com** conexão

The image shows a LinkedIn profile for Lucia and a list of her connections. The profile view includes contact information such as her LinkedIn profile link, email address, and birthday. The connections list shows three people: Carlos, Jessica, and Rodrigo, each with their job title and a button to send a message.

Lucia

Informações de contato

- Perfil de Lucia
[linkedin.com/in/lucia-0a000000](https://www.linkedin.com/in/lucia-0a000000)
- E-mail
lucia@teste.com.br
- Aniversário
00 de julho
- Conectado
21 de abril de 2020

3.000 conexões

Classificar por: Adicionadas recentemente

Pesquisar por nome

Pesquisar com filtros

- Carlos**
Business Development Manager
Conectados há 1 hora
[Enviar mensagem] ...
- Jessica**
Coordenadora de Vendas
Conectados há 15 horas
[Enviar mensagem] ...
- Rodrigo**
Supervisor comercial
[Enviar mensagem] ...

11. Traga estes leads e as pessoas para o seu CRM

Alísios CRM

Ações de relacionamento, marketing e vendas são rapidamente implementadas e podem trazer melhores resultados quando os leads estão em poder da empresa.

- ➔ Cadastre a empresa (lead) ou atualize (se já existir no CRM), incluindo informações de perfil.
- ➔ Cadastre as pessoas que aceitaram o convite no LinkedIn, incluindo as informações de perfil.
- ➔ Faça um registro de contato relatando as informações relevantes que conseguiu sobre a empresa.

IMPORTANTE

As informações dos leads e das pessoas de contato passam a estar em poder da empresa.

- *Ações de marketing e nutrição podem ser efetuadas com rapidez, e assertividade.*
- *Ações de vendas passam a ser efetivas (conhecendo melhor o lead).*

Cadastro das pessoas de contato

Registro do contato

Descrição desse contato:	
Cliente:	000000000000000000 Indústria de Plásticos Ltda Ltda
Campanha:	1085 Prospecções
Contato:	104930 Lucia teste1@plasticos.com.br
Ocorrência:	1 Contato Ativo
Motivo:	208 Prospecção
Origem:	6 Redes Sociais - LinkedIn
Objecção:	

Historico de Relacionamento

Observação
Empresa que fábrica artigos plásticos, em Santa Catarina, possui capital social de R\$6.600,000 com dois sócios. Atuam com o canal de televendas e possuem em torno de 100 funcionários. Enviado convites no LinkedIn para Lucia que é a coordenadora Comercial e Yan que é o diretor comercial. Atualizado cadastros no Alísios CRM e no ClimbPro. Ligar daqui à 15 dias e conversar com Lucia para entender se buscam melhorias.

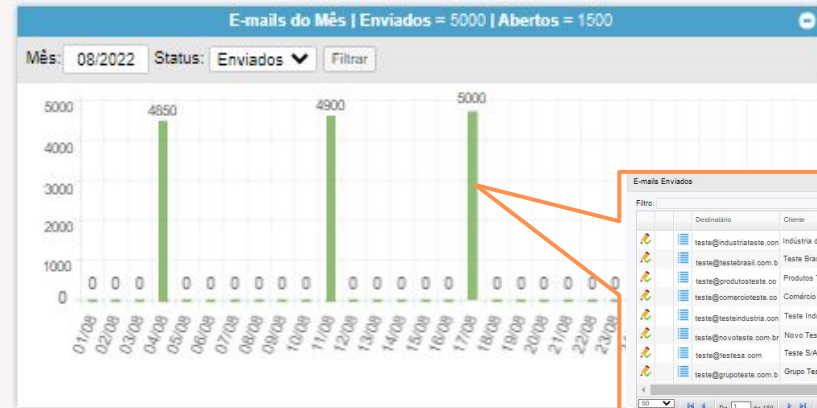
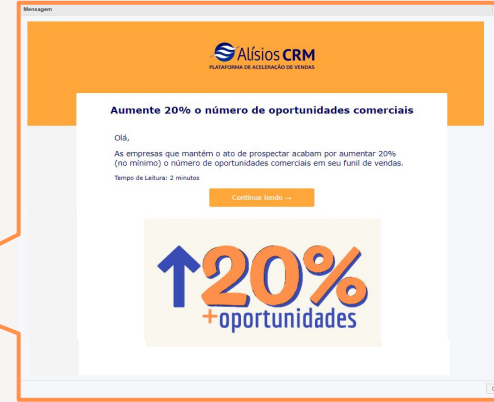
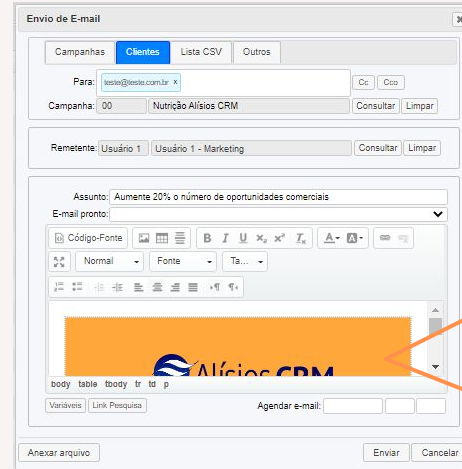
12. Ações de prospecção e nutrição por e-mail

Campanhas de Nutrição E-mail

Ação importante para a empresa aproximar-se do lead com e-mail de conteúdos relevantes.

Uma forma rápida e direta para nutrir o mercado com dados confiáveis (a partir da sua própria base de dados) e com mais assertividade (pessoas certas).

1. Monte materiais de nutrição relevantes;
2. Segmente o público alvo para as campanhas (listas segmentadas de leads e e-mail);
3. Faça a postagem com os conteúdos relevantes para as listas segmentadas;
4. Acompanhe as aberturas para identificar os melhores temas e seguidores sistemáticos.



Emails Enviados

Filtrar Limpar Filtros

Destinatário	Cliente	Data de Visualização	Assunto
teste@industriateste.com	Indústria de Teste Ltda	23/08/2022 04:41:49	Aumento
teste@alisiobrasil.com.br	Teste Brasil Ltda	22/08/2022 21:41:24	Aumento
teste@produtoteste.com	Produtos Teste	22/08/2022 15:04:10	Aumento
teste@comercioteste.co	Comércio Teste	22/08/2022 10:43:54	Aumento
teste@testeindustria.com	Teste Indústria	22/08/2022 10:24:40	Aumento
teste@novoteste.com.br	Novo Teste	22/08/2022 10:22:49	Aumento
teste@teste.com	Teste S/A	22/08/2022 10:10:10	Aumento
teste@gruporteste.com.br	Grupo Teste	22/08/2022 10:00:11	Aumento

Destinatários: 5000 Emails: 5000 Clientes: 2100

Cancelar

13. Ações de prospecção, cadências de e-mail

Campanhas ClimbPro

O uso deste tipo de ferramenta é adequado para trabalho de prospecção de forma ativa com base em listas de e-mail.

1. Importe a lista de leads para a ferramenta de cadências de e-mail que será utilizada;
2. Crie a campanha com cadências de envio (sequências de e-mails a serem enviados para obter a atenção dos leads);
3. Dê o start da campanha para que a ferramenta possa iniciar o envio da cadências planejada para os contatos importados;
4. Quando tiver algum retorno, analise, e se for positivo, faça um contato para qualificar o lead;
5. Classifique os retornos, podem ser úteis na adequação dos conteúdos das cadências;

The image displays three screenshots of the ClimbPro CRM interface. The top screenshot shows the 'Contatos' (Contacts) page with a list of contacts including Ana da Empresa de Plásticos, Beto da Empresa de Plásticos Geral, and Maria da Indústria de Plásticos Azul. The middle screenshot shows the 'Campanha' (Campaign) creation screen, where a sequence of emails is being defined, including a subject line and a body with a link to a free e-book. The bottom screenshot shows the 'Retornos' (Returns) page, listing responses from Yan, Beto, and Ana, with a detailed view of a response from Yan da Indústria de Plásticos, classified as 'Neutra'.

14. Ações de prospeção, contato ativo por telefone

Cockpit de contato - Alísios CRM

Este tipo de ação é adequada para trabalho de forma ativa (procurar o lead).

1. Carregue a lista de leads a serem contatados na interface de trabalho.
2. Selecione o lead;
3. Veja as informações disponíveis;
4. Faça o contato para saber se o lead é qualificado para os seus produtos;
 - a. Utilize o Form. de Cliente para atualizar os dados do lead.
 - b. Utilize o Form. de Oportunidades se conseguir levantar uma oferta.
5. Finalize registrando o resultado do contato, e agendando as próximas ações se necessário.

Filtros que podem ser aplicados a lista de leads

Propostas/Oportunidades

Cliente

Registre o que aconteceu na abordagem

15. Oferta dos produtos e serviços

Lead com interesse? Contate.

Avalie os resultados das ações de geração de leads feitas pelas abordagem em massa e foque nos leads que despertaram interesse na sua mensagem.

➔ Lead tem interesse? Respondeu positivamente a sua abordagem? É hora da equipe de vendas entrar em ação.

➔ Entenda a manifestação do lead decorrente da abordagem.

- Qual a necessidade?
- O que pode ser ofertado?
- Quem são os decisores?

➔ Faça a abordagem para oferta de seus produtos e serviços.

