



12 simples otimizações para você gerar mais leads

VIVER DE BLOG



INTRODUÇÃO

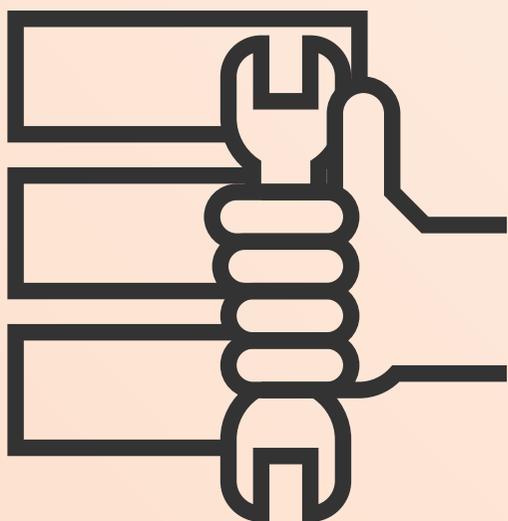
A missão de todo o negócio é conquistar clientes. Porém, uma pessoa não vira um comprador de uma hora para outra.

Você pode até tentar vender para alguém que conheceu sua empresa agora, mas terá poucas chances de converter esse visitante. E pode até espantá-lo para sempre.

A solução está em transformar o novo visitante em um lead, um cliente em potencial, alguém que demonstrou algum interesse no que você faz.

Ao captar leads você aumenta suas chances de realizar uma venda porque passa a construir um relacionamento com sua audiência e a gerar valor muito antes de pedir algo em troca.

Veja como otimizar sua captação de leads em 12 dicas simples, mas eficazes.



1



Defina as principais personas do seu negócio. Afinal, de nada adianta otimizar seu conteúdo e site se eles estiverem direcionados para a persona errada.

2

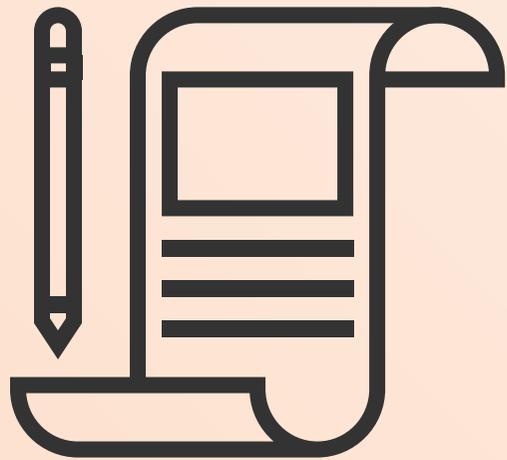


Crie conteúdos variados e em diversos formatos para atingir os leads em diversas etapas do funil de vendas, já que cada uma exige um certo tipo de conteúdo.

3



O melhor tráfego existente é o orgânico, mas isso não significa que você não precise investir em fontes de tráfego pago para capturar mais leads.



4



Limite o número de opções a serem exploradas em seu site. Um layout clean garante que seu visitante não irá desistir de navegar em sua página.

5

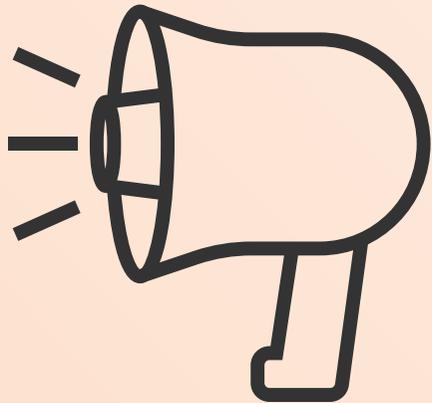


Use geradores de pop-up, como o Optin Monster, para evitar que o visitante deixe seu site sem tomar ação alguma, como se cadastrar na sua lista de emails.

6



Formulários com menos dados a serem preenchidos aumentam a taxa de cadastrados e reduzem o custo por lead. Não peça nenhum dado que não seja **MUITO** necessário.



7



Use calls to action em todo lugar que julgar necessário. As pessoas gostam e precisam ser direcionadas na hora de executar uma ação.

8



Se o seu site recebe uma quantidade considerável de visitantes por mês, considere em fazer testes A/B para landing pages e botões de CTAs para testar sua eficácia.

9



Se o lead demonstrou interesse em um tipo de conteúdo, descubra o que mais você pode enviar para ele para ir construindo um relacionamento e fazer com que ele percorra o funil.



10



Automatize processos. Por exemplo, uma **sequência automática de emails**, porém personalizada, é uma boa estratégia para levar o lead pela jornada de compra.

11



Use landing pages para capturar leads e também para construir uma página de vendas para seu produto. Elas são **distraction free** e, por isso, mais efetivas.

12



Colete e analise todos os dados dos seus leads durante a sua jornada de compra. Entenda como os visitantes interagem com seu site e como chegam no carrinho de compras.



O QUE DIZEM SOBRE O HENRIQUE?



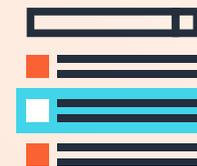
O Henrique é minha referência absoluta no que se diz respeito a criação de audiências e receita através de um blog”. - Érico Rocha



Livro negócios digitais atingiu a quarta posição entre os mais vendidos no ranking da Veja.



Viver de Blog é um dos 1.000 sites mais influentes do Brasil segundo ranking Alexa.



Eleito um dos melhores blogs de marketing digital do Brasil pela Hubspot.



Produção de Conteúdos Memoráveis

**Viralize seus conteúdos.
Aumente suas vendas.**

QUERO SABER MAIS! >



Fique de olho nas atualizações de conteúdo memorável do Viver de Blog



Dicas rápidas e práticas de Marketing Digital



Palestras, entrevistas e conteúdos em vídeo sobre Marketing Digital



@viverdeblog
Acompanhe o meu dia a dia na rede social do momento



Espírito Viver de Blog traduzido em imagens inspiradoras



Publicações relevantes e atualizadas do mercado de Marketing Digital



HENRIQUE CARVALHO

Vive exclusivamente de blog desde seus 23 anos e tem como propósito de vida ajudar cada vez mais pessoas a realizar o sonho de Viver de Blog também.

VIVER DE BLOG

Mais que um blog, um estilo de vida.