

Construção de lista

O sucesso da sua campanha outbound depende da qualidade da sua lista de prospects. Isso pode parecer um clichê, mas, considerando o número impressionante de campanhas de e-mail executadas com dados ruins, vale a pena repetir cada vez que falamos em gerar listas de prospects outbound.

Nesta Aula, compartilharei algumas dicas sobre como construir listas de leads de e-mail para sua campanha outbound e as práticas recomendadas que você deve seguir para garantir o ROI ideal.

Criando uma lista de leads que funciona: práticas recomendadas

Transforme seu perfil de cliente ideal em filtro

Identificar seu cliente-alvo é o primeiro e mais importante passo na criação de uma lista de leads. Uma vez concluída essa etapa, seu próximo passo é entender **quais filtros** você irá usar para construir sua lista.

Alguns filtros comuns:

- **Número de funcionários**
- **Faturamento**
- **CNAE**
- **Regime tributário**
- **Localização geográfica**
- **Segmento de atuação**
- **Setor**
- **Cargo do Comprador**

Escolha uma fonte escalável de leads

Depois de identificar seus filtros, é hora de **criar a lista de leads**. Nesse ponto, você tem duas opções para escolher:

1. **Construir sua lista do zero**
2. **Contratar uma solução fornecedora de lista**

Construir uma lista do zero demanda mais tempo, no entanto, te permite criar lista de empresas de mais qualidade. Para isso será necessário construir um processo de construção de lista.

Para esse processo são uteis as ferramentas, como:

- Google
- LinkedIn
- Telelistas

SCL para Busca de Lead no Google

A qualquer momento, você pode pegar as ideias resultantes nos “galhos” do mapa mental e brincar no Google, pode ser a cada novo galho ou derivar vários galhos para depois ir para o Google, na maioria das vezes eu preferi já pesquisar novos leads a cada novo galho que eu puxava.

Mesmo que você não tenha feito um mapa mental você já pode conseguir algum resultado.

Não vou aprofundar nos detalhes de como realizar pesquisas avançadas no Google, para isso já existe um post muito bom no **blog da Resultados Digitais** com **10 dicas incríveis para pesquisar no Google**, e também porque, esse padrão SCL já pode dar muito resultado com pesquisas simples.

SCL resume-se em você utilizar palavras-chave que formam à seguinte estrutura no buscador do Google: **S**egmento **C**argo **L**inkedin.

Se em seu mercado os leads utilizam LinkedIn, provavelmente isso dará muito certo.

E o legal é que você já encontra o lead com o cargo e a empresa ao mesmo tempo, ao invés de achar empresas primeiro e depois investir um tempão procurando as pessoas certas no LinkedIn, por exemplo.

Veja na imagem o padrão de busca **SCL** na prática:

Observe que as palavras-chave seguiram o padrão SCL, **S**egmento **C**argo **L**inkedin, ou seja, Consultoria em gestão de pessoas Diretor comercial LinkedIn.

Essa outra pesquisa seguiu o mesmo esquema **SCL**, trocando apenas o S de segmento:

Que tal um teste prático para saber como funciona?

Então mesmo que você ainda tenha feito o mapa mental, pense rapidamente em qualquer segmento que você atenda, pense nos cargos que são o seu alvo e experimente.

#Bônus

O padrão SCL pode ser usado com uma pequena alteração quando já se tem o nome da empresa, mas não tem o nome da pessoa com quem entrar em contato, nesse caso basta substituir o mercado pelo nome da empresa, seguindo o padrão **NCL**: Nome da empresa Cargo LinkedIn.

Usando ferramentas para Construir Lista

Ferramentas de construção de listas te permitem ganhar velocidade na hora de trabalhar. Para quem deseja ter uma operação de prospecção de alta velocidade será fundamental conseguir um software de construção de listas.

Cada ferramenta possui uma lógica diferente da construção de lista e irá te permitir criar sua lista de prospecção de uma forma. A **Plataforma Next** te permite criar a partir de características da empresa, já o **Snov.io** usa a tecnologia, o site ou o próprio LinkedIn para essa construção.

Separei as principais ferramentas que usamos aqui na Growth Machine e em nossos projetos:

Plataforma Next

O **Next** é uma plataforma completa para construção de listas outbound e te permite criar uma lista de contatos a partir de diferentes filtros. É possível pesquisar tanto por pessoa física ou jurídica, ou até mesmo usar a presença digital de uma determinada empresa.

Diferente das plataformas internacionais, a Nova Vida permite que você faça uma lista com o telefone celular ou fixo dos fundadores.

Dentre os filtros estão:

LIMPAR FILTROS

 EMPRESAS

 PESSOAS

 PRESENÇA DIGITAL

FILTRO

ESTRATÉGIA

Setor

Atividade Econômica (CNAE)

Segmento

Natureza Jurídica

Natureza Jurídica

Matriz / Filial

Ativa

Estado

Ex. São Paulo

Usamos a NEXT na capacitação do Growth Lab, nossa imersão de construção da máquina de vendas.

Snov.io

É uma plataforma de prospecção outbound. Nela é possível tanto construir listas quanto disparar e-mails. De origem ucraniana é uma das mais completas ferramentas de prospecção da atualidade.

No Snov.io é possível construir listas de diferentes formas, entre elas:

Encontre e-mails por domínio

Encontre todos os endereços de e-mail em qualquer domínio em questão de minutos. A (opção) Domínio em massa é útil se você deseja explorar até 20.000 domínios por vez.

Encontre e-mails por empresa

Use o banco de dados para encontrar apenas as empresas de que você precisa por setor, tamanho da empresa, localização, nome e muito mais.

Receba e-mails de nomes

Sabe o nome do seu lead e o domínio ou URL da empresa, mas não o e-mail deles? É possível encontrar para você. Use esse recurso para completar sua lista de possíveis clientes.

Colete e-mails com a Pesquisa Booleana

Pesquise várias fontes de leads em busca de candidatos e prospects perfeitos. Navegue por local, posição e habilidades com a Pesquisa e filtros booleanos.

Para utilizar todo o potencial do Snov.io é necessário instalar um **plugin do Chrome**

Link:

<https://chrome.google.com/webstore/detail/email-finder/einnffiiipmglldkapbikhkeicohlaapi?hl=pt-BR>

Lusha

É uma ferramenta de construção de listas que usa o LinkedIn como base. Uma vez logado no LinkedIn é possível extrair o e-mail e o telefone de pessoas na rede.

Lusha impressiona pela qualidade da lista, tendo um grande banco de dados no Brasil.

Possui uma versão gratuita com 5 créditos, mas que dá para fazer pouca coisa.

Para usar o Lusha é necessário instalar um plugin.

<https://chrome.google.com/webstore/detail/lusha-easily-find-b2b-con/mcebeofpilippmndlpqghpmghcljajna>

FindTheLead

Ferramenta de construção de lista semelhante ao Snov.io e ao Lusha. Foi projetado por Gerard como uma solução para esses problemas. Foi uma ferramenta interna por algum tempo antes de Gerard e Cristian (o atual CTO) decidirem torná-lo um produto disponível abertamente, que ajuda o pessoal de vendas a se conectar com seus clientes em potencial.

A ferramenta foi desenvolvida em Barcelona há um ano e meio e atualmente possui mais de 11.000 usuários da extensão do Chrome.

Ele possui diferentes funções de busca de leads, sendo possível construir lista a partir de uma lista de sites, redes sociais ou via plugin no navegador.

Assim como os demais precisa de um plugin no navegador.

<https://chrome.google.com/webstore/detail/ftl/lkpekghmldknbcgjicjkomphkhhdjij/>

Sales Navigator

O Sales Navigator é voltado para a prospecção de leads e é uma ferramenta do LinkedIn. Nela é possível fazer buscas de novos leads, utilizando filtros e segmentações.

Para utilizar a ferramenta com eficiência é preciso que você defina a sua persona, a partir daí, será possível estabelecer uma comunicação com o seu público objetivo.

Em seguida, identifique, idade, gênero, localidade e demais informações da sua persona, você pode usar os filtros do LinkedIn Sales Navigator. O contato inicial pode ser feito pelo Inmail com seu prospect ou por telefone.

Se você utiliza um CRM (**Customer Relationship Management**), verifique se é possível fazer a integração entre ele e o LinkedIn Sales Navigator. Assim, os dados serão sincronizados entre as plataformas e você poderá visualizar melhor o perfil de cada contato, empresa e quais interações foram feitas entre vocês.

Assim, você poderá entregar esses contatos ao time de vendas e aumentar as suas chances de fechar negócios.

Essas foram algumas das formas que construímos listas aqui na Growth Machine e que se você seguir os passos certamente construirá listas qualificadas.