

QUALIFICANDO O LEAD

Qualificação de leads significa segmentar os potenciais clientes, que efetivamente têm probabilidade real de compra, do restante da sua base.

O motivo é simples: quando você consegue identificar quais leads representam as melhores oportunidades de negócio, você consegue direcionar sua energia para quem vai dar retorno financeiro para a sua empresa e terá um processo comercial cada vez mais eficiente.

COMO QUALIFICAR?

Quando falamos em qualificação do lead, falamos essencialmente em 4 passos:

- obtenção do nome
- e-mail
- telefone

Essas informações são importantes para que possamos entrar em contato com o lead. O último passo é garantir que ele cumpra os requisitos do BANT.

BANT significa:

- Budget - O lead possui orçamento?
- Authority - O lead é tomador de decisão?
- Need - O lead possui um problema urgente?
- Timing - Esse é o momento certo para você abordar o lead?

Além dessas informações, você pode qualificar seu lead ainda mais usando outros atributos como:

- tamanho da empresa em termos de funcionários ou faturamento (quando estamos falando de vendas B2B – vendas de uma empresa para outra empresa)
- localidade em que o cliente se encontra
- segmento de atuação, dentre outros.

Para obter essas informações, é recomendável utilizar ferramentas ou métodos de enriquecimento de dados para leads.

Note que o BANT é composto por informações que você não vai encontrar prontamente na internet. Por isso, o vendedor que utilizar este método deverá fazer algumas suposições para inferir se o lead cumpre os requisitos do BANT. Para conseguir fazer essas suposições, o vendedor deverá tentar conhecer melhor seu lead.

Isso pode ser feito por meio da análise de redes sociais e outras informações disponíveis na internet, mas também por meio do SPIN Selling – especificamente, na parte de análise de Situação [Ver texto “SPIN Selling”].



Para você conseguir qualificar seu lead, no entanto, você deve ter certeza que esse potencial cliente realmente é a sua persona. [Ver texto “Definindo sua Persona”]