



Como prospectar clientes B2B pelo Facebook: confira 3 estratégias

Com 15 anos de história e nada menos que [2 bilhões e 300 milhões de usuários diários](#), ninguém pode dizer que o Facebook não é uma boa fonte de leads para o seu negócio.

Mas como achar a pessoa certa, com o perfil correto para o seu negócio, em meio a esses números astronômicos?

Quem trabalha com B2C tem excelentes ferramentas e táticas de como vender pelo Facebook.

Mas para quem trabalha com B2B, [vendas consultivas](#) e [complexas](#), simplesmente fazer anúncios ou remarketing pode não ser a melhor estratégia de como prospectar clientes pelo

Facebook.

Está sem tempo para ler o conteúdo? Gostaria de poder acompanhá-lo enquanto dirige, caminha ou realiza outra atividade? Então não perca tempo e ouça este artigo na íntegra. Basta clicar no play! Agradecemos o seu feedback nos comentários ☐

Afinal, esse público B2B demanda uma abordagem mais racional e uma [tomada de decisão](#) menos emocional e impulsiva. Esses profissionais não vão simplesmente clicar em um link em um anúncio do Facebook e contratar uma consultoria de marketing estratégico ou um novo sistema de gestão financeira.

Por isso, neste post, selecionamos 3 estratégias simples e objetivas de como prospectar clientes pelo Facebook. Talvez você não faça vendas pelo Facebook diretamente mas, com certeza, poderá encontrar alguns excelentes leads para serem abordados por sua força de vendas.

Acompanhe nosso texto e descubra como vender mais pelo Facebook. No caso de B2B, vai exigir algumas estratégias mais elaboradas.

Leia também: [Como captar clientes pela internet: 15 ideias para o seu negócio](#)

Neste post você vai ver como vender mais pelo Facebook. Aproveite e veja também como vender mais pelo LinkedIn. Confira este vídeo de [nosso canal no YouTube](#):

3 estratégias de como prospectar clientes pelo Facebook se você é

uma empresa B2B

1. Trabalhe seus materiais ricos em posts

E-books, infográficos e até webinars são alguns dos materiais mais usados para chamar a atenção de seu público-alvo. Eles são muito empregados em [inbound marketing](#) por meio de blogs corporativos.

Mas se você já trabalha com marketing de conteúdo dessa maneira em seu blog, porque não amplificar sua audiência com ajuda do Facebook?

Trata-se de uma forma de captar o tráfego orgânico de sua fanpage e direcionar para seu blog.

Assim, sempre que criar um novo material rico, divulgue-o no blog por meio de um post. Crie uma imagem interessante e atrativa e uma chamada que capte a atenção dos visitantes de sua página. Você também pode colocar um link no texto da postagem, direcionado para a landing page de captura de leads onde esse material rico é baixado.

Dessa forma, há a possibilidade de algumas pessoas clicarem nesse link deixarem seus dados de contato ao baixarem o material rico.

Além disso, você pode estudar o perfil de quem deu like ou interagiu de alguma forma com a publicação (comentando, por exemplo) e, e eventualmente, passar para a equipe de vendas.

Por fim, se achar interessante investir um pouco, pode **impulsionar essa publicação**. Diferentemente dos anúncios, posts impulsionados têm o formato normal de um post, mas você pode segmentar as características do público que vai ver essa publicação em sua timeline.

É possível definir idade, nível de educação, cargo que ocupa ou até mesmo enviar para um público com as mesmas

características de uma outra Fanpage que você acha interessante. Assim, você consegue atingir um público-alvo que tem mais a ver com as [personas](#) de seu negócio.

Veja mais aqui: [Como criar publicações promovidas](#)

Este post também pode interessar a você: [Como fazer propaganda pelo WhatsApp para vender mais](#)

2. Use o Facebook Lead Ads

Ora, já que é para promover materiais ricos para captar leads, porque não usar um formulário na própria publicação do Facebook?

Se você acha que isso é complicado e complexo de fazer, saiba que o Facebook criou essa solução para você. Trata-se do [Facebook Lead Ads](#).

Com ele, você cria anúncios no Facebook que já contam com um formulário pronto para captar as informações dos leads. Assim, o processo é bem mais ágil e menos trabalhoso para a pessoa que se interessou por receber mais informações de seu negócio, marcar uma visita ou baixar um material rico, por exemplo.

Esses formulários são bastante customizáveis e você tem grande liberdade de incluir as perguntas que quiser. E foram especialmente desenvolvidos pelo Facebook para serem facilmente visualizados e interagir sem problemas em dispositivos móveis.

Isso aumenta muito sua abrangência e também o engajamento e o número de formulários preenchidos.

Dê uma olhada em como fica um desses anúncios em um celular:



Além disso, os anúncios do Facebook Lead Ads podem ser integrados diretamente com seu CRM, cadastrando o link

automaticamente em seus contatos. Sem dúvida uma excelente maneira de como prospectar clientes pelo Facebook.

Saiba mais aqui: [Facebook Lead Ads](#)

Confira: [3 ações de vendas que deram certo no mercado B2B usando redes sociais](#)

3. Prepare-se melhor para reuniões conhecendo a pessoa com quem vai falar

Por fim, uma abordagem interessante em relação a todas as informações que o Facebook pode fornecer para um vendedor é conhecer melhor a pessoa com que vai ter uma reunião ou mesmo fazer um telefonema.

Conhecer as preferências da pessoa, sua maneira de ser e agir é importante, principalmente para gerar [rapport](#) em uma reunião.

E a página da pessoa no Facebook pode dar muitas dicas importantes. Você pode descobrir suas preferências políticas, por exemplo, e evitar dar opiniões polêmicas sobre esse tema. O mesmo vale para seu time favorito.

Além disso, é possível descobrir com a pessoa se diverte, quais suas atividades e hobbies, entre outras informações que podem mostrar um ponto em comum com o vendedor e, assim, gerar identificação e afinidade.

Portanto, lembre-se: conhecer a empresa e as dores do cliente é importante, mas conhecer seu jeito de ser também pode ajudar muito na hora de fechar uma venda.

Veja também: [As 3 chaves para encontrar o sucesso com o CRM social](#)

Que achou dessas táticas de como prospectar clientes pelo Facebook? Já usa algumas delas? Pretende começar a usar

outras? Conte para a gente nos comentários.

E se quiser mais dicas de prospecção, baixe nosso e-book gratuito: [0 Guia da Prospecção – Como gerar leads qualificados e prontos para comprar](#)