



## Comprar leads vale a pena? Quais as alternativas?

Imagine que você está em sua mesa de trabalho, em uma daquelas quinta-feiras em que “o circo está pegando fogo”.

Seu maior desejo é deixar tudo em ordem, para que a sexta-feira seja tranquila e você possa sair no horário, para passar o final de semana na praia.

Aí, assim, do nada, toca o telefone:

*– Alô! Senhor Varella? Aqui quem fala é a TecTotal informática. Oferecemos soluções para manutenção e aquisição de hardwares, o senhor teria dois minutos para conversar.*

Até digerir tudo isso, você perdeu completamente o foco do que

estava fazendo. **E era algo importante:** uma proposta para um cliente [Key Account](#) que esta renovando o contrato por mais um ano. Isto é: uma gorda comissão garantida!

Tudo bem, sua empresa usa uma centena de hardwares e faz questão de contar com uma assistência técnica de primeira e planos de aquisição facilitados.

Só que...

*– Não! Eu não tenho dois minutos para falar e, na verdade, estou muito satisfeito com meu fornecedor atual!*

**Esse é o grande problemas com a compra de leads:** eles não são qualificados!

Não há nada de errado em comprar leads. Mas tenha isso em mente: sempre será um contato não solicitado pelo prospect.

Neste post, você vai entender a diferença entre gerar leads qualificados, comprar leads e **se é realmente possível comprar leads qualificados.**

Antes de começar a leitura, que tal dar uma olhada nesta apresentação de slides criada pela equipe do Agendor?

[Dicas para gerar leads e construir novos negócios](#) from [Agendor](#)

## **Comprar leads ou gerar leads? Eis a questão!**

A geração de leads é uma [das etapas do processo de vendas](#) que pode ser efetuada pela própria empresa, usando diferentes técnicas.

Hoje, o **marketing de conteúdo** é uma das formas mais usadas para isso. Uma de sua vantagens é o custo benefício. Porque ele é feito de forma orgânica. **Isto é:** sem a necessidade de

anúncios em mídia paga, o que torna o investimento bem mais baixo.

Saiba mais: [Tudo que você precisa saber sobre marketing de conteúdo!](#)

Além disso, a [qualificação de leads](#) é uma parte das estratégias de marketing de conteúdo realizada, normalmente, com o auxílio de **ferramentas de automação de marketing**.

E isso torna seus leads muito mais poderosos!

Vamos explicar todos esses termos para você, a seguir, assim como as vantagens e desvantagens de comprar leads, ao invés de gerar leads.

## **Como funciona a geração de leads na empresa**

Além do marketing de conteúdo auxiliado pela automação de marketing, existem outras técnicas de prospecção para captar leads.

Nesse caso, os vendedores podem pesquisar em sites de associações e sindicatos, em bancos de dados e de pesquisa governamentais ou públicos e no [LinkedIn](#) e outras mídias sociais.

Mas, fique atento: essas ligações serão tão frias quanto as geradas por meio de compra de leads.

### **Já, o marketing de conteúdo funciona da seguinte forma:**

- Sua empresa usa [ferramentas de marketing digital](#), como o Google Analytics, por exemplo, para descobrir quais assuntos são mais procurados na internet por pessoas com o perfil de clientes ideais para sua empresa.
- Em seguida, cria um blog onde publica conteúdos úteis e

relevantes sobre esses assuntos. Pode conjugar essas publicações com outras semelhantes, em mídias sociais.

- Dentro desses posts em seu blog, você inclui chamadas para baixar gratuitamente materiais ainda mais profundos, com um **conteúdo tentador** que seu prospect estará disposto a trocar por dados como e-mail e telefone. Geralmente são e-books, infográficos, webinars e outros.
- De posse desse contatos, sua empresa passa a fazer a chamada **nutrição de leads**, com ajuda da ferramenta de automação de marketing. Isto é: envia e-mails com conteúdos específicos para cada cliente, baseado em seu comportamento no blog e nas mídias sociais.
- Conforme o cliente vai recebendo mais materiais seus, é possível qualificar esses leads e descobrir quais são aqueles mais interessados em suas soluções, porque baixaram mais materiais, leram mais posts e e-mails, deram like ou fizeram comentários.
- Quando um lead é considerado qualificado, ele é enviado para a força de vendas, com grandes chances de conversão.

Saiba mais: [Como usar a nutrição de leads para gerar mais vendas](#)

## Como funciona a compra de leads

O process é muito simples e ágil.

Boas empresas para comprar leads permitem que você defina alguns parâmetros, como:

- Região geográfica
- Porte da empresa
- Ramo de atividade
- Número de filiais
- Nacional ou multinacional

Isso vai depender muito de cada empresa. Você define uma

quantidade, o tipo de contato que deseja, como cargo, nome, telefone etc., e compra os leads que precisa.

Em muitas delas, isso é feito online. E é comum haver pacotes fechados para determinadas quantidades de leads.

## **Geração de Leads X Compra de Leads**

Selecionamos uma série de pontos e fizemos a comparação entre comprar leads e gerar leads, confira:

### **1- Exclusividade dos leads**

Quando você decide comprar leads, deve ter em mente que seus concorrentes podem ter comprado exatamente os mesmos leads.

E nada pior para seus prospects do que serem bombardeados por ofertas de todos os lados, não acha?

Nesse caso, a geração de leads pode ser mais vantajosa que a compra de leads.

### **2- Grau de qualificação dos leads**

Por mais que te digam que é possível comprar leads qualificados, na verdade, isso é bem difícil.

Digamos que você use o método BANT de qualificação de leads (veja mais aqui: [BANT sales: como o método pode garantir mais venda para sua equipe](#)).

Como uma empresa que fornece uma enorme lista de leads pode garantir que eles têm orçamento suficiente para pagar por sua solução? Ou se eles têm um prazo definido para fechar a venda?

As empresas que vendem leads se baseiam em áreas de atuação no mercado e outros parâmetros que você solicita. Não se pode dizer que são leads realmente qualificados como os conseguidos por quem faz a geração interna de leads.

Confira este infográfico que mostra algumas das mais usadas técnicas de qualificação de leads:



### 3- Velocidade

**Neste ponto não há dúvidas:** a compra de leads será muito mais rápida. Assim, você poderá abastecer seus vendedores com uma grande quantidade de clientes potenciais.

Apenas lembre-se que serão contatos mais frios e a velocidade de vendas pode não ser tão alta quanto a aquisição de leads.

### 4- Custo

Aqui vai depender muito de quanto a empresa que fornece leads cobra e como é seu processo de geração interna de leads.

A tendência é que a geração de leads pela própria empresa seja mais cara.

No entanto, verifique o custo benefício, antes de tomar uma decisão.

### 5- Timing do contato

Quando se usa adequadamente todo processo de geração, qualificação e nutrição de leads, sempre o timing do contato será melhor.

Isso porque o lead já conhece sua empresa e suas soluções de alguma forma. E estará sendo contactado quando realmente sua empresa tiver certeza de que ele tem grandes chances de se interessar por seus produtos ou serviços.

Além, disso, você conta com todo o histórico de interações com o cliente e pode gerar [rappor](#) facilmente.

Agora que você viu a diferença entre gerar leads qualificados

e comprar leads, baixe nosso e-book gratuito e se torne ainda melhor na captação de leads: [0 Guia da Prospecção](#)