



Quais materiais posso utilizar para gerar mais leads para o time de vendas?

Está com dificuldades para gerar leads e

fechar novos negócios? Listamos alguns materiais úteis que vão ajudar você a superar este desafio!

São vários os tipos de **materiais** que podem ser oferecidos por sua empresa para **atrair usuários** e **gerar mais leads** para o time de vendas e para ter sucesso é importante **oferecer o conteúdo ideal** para cada situação.

Para ajudá-lo a identificar qual o melhor tipo de conteúdo para sua empresa e como eles funcionam, neste post você conhecerá os materiais mais utilizados e aprenderá a utilizá-lo de forma eficiente em sua empresa.

Gere mais leads usando e-books

Os **e-books**, também conhecidos como livros digitais, são excelentes ferramentas para disseminar conteúdo relacionado aos produtos e serviços oferecidos por sua empresa, ajudando muito na **aquisição de leads**.

Esses materiais devem possuir **conteúdo relevante e prático**, de fácil entendimento para o leitor.

Com os e-books você poderá atrair o leitor com conteúdo não diretamente relacionado a seu produto ou serviço, mas que seja de interesse de seu cliente.

É uma das principais ferramentas para gerar leads em qualquer empresa.



Quais materiais posso utilizar para gerar mais leads para o time de vendas

Apresente webinars sobre temas específicos

Um **webinar** é semelhante a uma palestra ou apresentação realizada pela internet, conectando o palestrante com seu público através de uma apresentação em vídeo, na maioria das vezes ao vivo.

É uma **ferramenta ainda mais pessoal** do que outros tipos de **conteúdo**, como os e-books, uma vez que um representante da empresa mostra sua imagem e sua voz para representar a empresa e se comunicar com clientes em potencial.

Nos webinars é possível **ser mais direto** e falar mais sobre os produtos de sua empresa, podendo até mesmo ensinar os seus clientes a utilizar corretamente seus produtos ou serviços.

Além de gerar novos leads, os webinars são uma excelente ferramenta para **manter e estreitar o relacionamento com pessoas** que já são clientes de sua empresa.

Ofereça uma demonstração de seu serviço

Esta é uma **estratégia** muito utilizada pelas **empresas de software**, mas pode ir além delas. Consiste em oferecer para o cliente um **teste gratuito de seu produto ou serviço**, para que ele experimente na prática as suas soluções.

Os **leads gerados** através desta ação são, em geral, são mais **qualificados**, uma vez que conheceram e puderam experimentar, fazer testes e até mesmo ver os benefícios práticos das soluções oferecidas por sua empresa, estando mais próximos de fechar negócio.

Planilhas e outros templates para download

Você pode também oferecer para os visitantes de seu site **planilhas e templates** relacionados a seu produto ou serviço, aumentando assim a base de leads cadastrados.

São vários os tipos de documentos que sua empresa poderá disponibilizar para gerar mais leads e o **ideal é que este conteúdo seja realmente útil** e faça parte do dia a dia do seu possível cliente.

Uma empresa de consultoria financeira poderá oferecer uma

planilha para um controle de custos mais eficiente, por exemplo. Assim como uma empresa de recrutamento e recursos humanos pode oferecer templates de currículos.

São várias as possibilidades que podem ser exploradas por você e sua empresa para gerar mais leads.

E você, já utiliza alguma destas ou outras estratégias para gerar mais leads para o seu time de vendas fechar mais negócios? Conte para nós nos comentários! Aproveite e aprenda [o que deve fazer antes e depois de entrar em contato com seus prospect.](#)