

5 grandes ferramentas (pouco exploradas) para buscar novos prospectos

A prospecção de clientes é um dos maiores obstáculos para a maior parte das empresas, mas não deixa de ser empolgante, pois você está buscando por potenciais clientes.

E nesse momento não há nada mais importante do que contar com algumas ferramentas online para ampliar e muito a quantidade de prospectos encontrados não é mesmo?

Nesse artigo irei lhe apresentar 5 grandes ferramentas online que estão no mercado esperando para ser explorada.

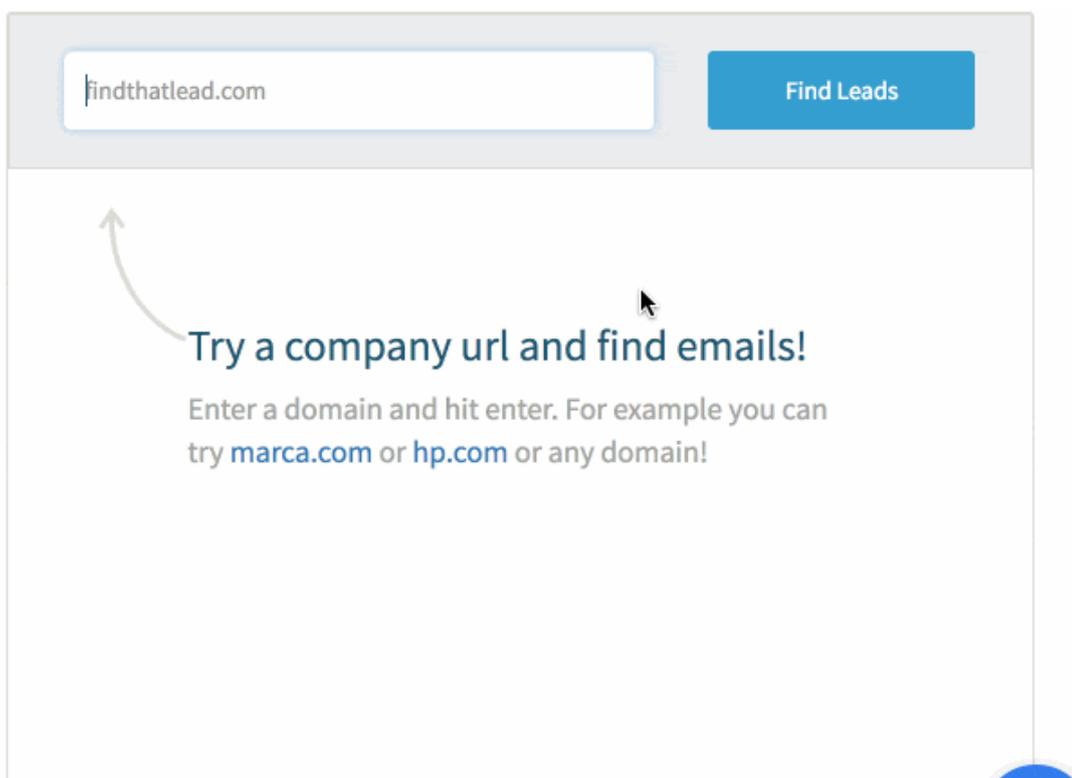
Mas antes... é importante se fazer o seguinte questionamento:

Quais as estratégias você tem em mente para fazer a [prospecção de clientes](#)?

Bater de porta em porta, promover o seu site com anúncios, fazer buscas no Facebook, fazer buscas no LinkedIn, etc!

As ferramentas que apresentarei a seguir servem para lhe ajudar a procurar novos prospectos. Mas cada uma delas tem uma finalidade diferente. Vamos lá!

Find that lead (buscar e-mails)



findthatlead.com Find Leads

Try a company url and find emails!
Enter a domain and hit enter. For example you can try [marca.com](#) or [hp.com](#) or any domain!

Com essa ferramenta você pode encontrar emails de prospectos facilmente apenas preenchendo alguns dados.

A ferramenta possui 3 diferentes tipos de busca:

- 1. Busca por nome em determinada empresa;**
- 2. Busca por todos os emails da empresa;**
- 3. Busca por público-alvo desejado.**

Na primeira opção você precisa inserir o nome, sobrenome e o site da empresa para buscar iniciar a busca.

Na segunda opção que é a busca por emails de empresa dentro de determinado site (a qual você pode ver na imagem acima) você precisa inserir apenas o domínio no buscador e ele retorna com os emails encontrados.

A terceira opção é a mais desejada, na qual você faz uma busca por um público-alvo selecionado por você. A ferramenta oferece a opção de fazer uma busca de dados

através de diversas fontes públicas e como resultado você tem uma quantidade espantosa de emails. Você pode filtrar por idade, gênero, setor e muito mais.

Porém essa é uma ferramenta paga.

Confira um tutorial completo abaixo.

Ghostery (estudo do prospecto)

Essa ferramenta é muito interessante. Ela serve para você analisar sites de potenciais clientes.

A partir de alguns detalhes você consegue saber mais detalhes sobre o trabalho que é realizado online por aquela empresa.

Podemos dizer que é uma ferramenta para “Estudo do potencial cliente”, assim você se prepara mais para realizar a abordagem.

Imagina a quantidade de insights que você pode tirar ao saber (através do site do seu prospecto) que ele faz anúncios no Google, anúncios no Facebook, Utiliza ferramentas de automação de marketing, ferramentas de análises, entre muitas outras.

Para quem é mais técnico, essa ferramenta pode gerar muitos insights.

SEMRush (estudo da concorrência)

Já que estamos falando de estudar o prospecto, por que não estudar também os seus concorrentes para entender de onde eles conquistam clientes.

O SEMRush é uma ferramenta para análise de sites no qual ele mostra a quantidade aproximada de acessos que um site possui e também quais são as **palavras que mais atraem acessos ao site dos seus concorrentes**. Assim você

também pode começar a investir em anúncios (Google Ads) para essas mesmas palavras, para assim atrair mais potenciais clientes.

Google Earth

Uma ferramenta do Google pouco explorada pela maioria das pessoas é o Google Earth.

Com ele você consegue fazer uma busca por locais físicos e fazer um filtro por localidade. Dessa maneira é possível prospectar novos clientes por determinada localidade, caso essa seja sua estratégia.

Os resultados mostram os dados do estabelecimento, assim como no Google maps, assim é possível coletar o telefone e [ligar para os prospectos](#) que você achar interessante.

Landing Pages (disparado a melhor maneira)

endeavor
BRASIL

Planejamento Estratégico
Da construção a execução

COMO CONSTRUIR E EXECUTAR SEU PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

O planejamento estratégico é uma ferramenta de extrema importância. Para tornar esse processo mais simples e claro, separamos, neste eBook, dicas e boas práticas que abordam desde a construção até a execução do planejamento estratégico.

Com esse eBook você vai:

- Entender qual é o período certo para fazer um planejamento
- Descobrir qual método mais se adequa a realidade da sua empresa
- Aprender a organizar processos para otimizar análises
- Conhecer diferentes formas de tirar o planejamento do papel e o passo a passo para uma boa execução

FAÇA O DOWNLOAD DO EBOOK

Nome*

Email*

Você é dono(a) de um negócio/empresa?*

Selecione

Gostaria de receber conteúdos exclusivos da Endeavor por e-mail?*

Selecione

2 + 10 = ?

Baixe agora

Promoções não utilizar suas informações de contato para enviar qualquer tipo de SPAM.
Condições de uso e política de privacidade

Acima citei algumas ferramentas que ajudam a encontrar e-mails e também algumas para estudo do prospecto e de sua concorrência. Eu poderia citar mais umas 10 ou 15 ferramentas para você procurar e-mails de potenciais clientes, mas não apoiamos muito esse marketing forçado, que é encontrar o e-mail de pessoas e disparar mensagens sem uma autorização prévia dos mesmos. Essa prática pode ser considerada um tipo de Spam marketing, por isso irei lhe

apresentar a melhor maneira de encontrar potenciais clientes.

O que é uma Landing Page?

Basicamente uma página de captura de e-mails. A diferença aqui é que os prospectos ou “Leads” como são conhecidos, cadastram o seu e-mail por conta própria, dando assim uma autorização prévia de Marketing.

Ai você deve estar pensando, por que será que uma pessoa colocaria os dados de contato dela em um formulário de internet?

A resposta é simples. Em troca de algo.

A isca digital

Isca digital são conteúdos que oferecemos em troca dos dados de contato de um Lead. Esses conteúdos podem ser E-books, Materiais para download, Pesquisas, etc.

Divulgue sua landing page

Para conquistar muitos leads você precisará divulgar essa sua landing page. Faça anúncios e divulgue onde puder, quanto mais divulgar, mais e-mails você consegue.

Algumas ferramentas para você criar suas landing pages:

1. [**OptimizePress**](#)
2. [**LeadsPage**](#)
3. [**SharpSpring**](#)

Para saber mais sobre esse assunto, aconselho se aprofundar em Inbound Marketing.

Conclusão

Se você trabalha com vendas, já sabe que é necessário prospectar muitas pessoas para conseguir bater as metas de vendas, mas a dica que posso destacar aqui é:

Foque em fontes de prospectos que traga conversões altas!

Seja assertivo em suas buscas e faça uma abordagem correta para que as vendas realmente aconteçam.

E também se atente muito a [gestão dos prospectos](#).

Afinal, de nada adianta prospectar, se as vendas não são concretizadas não é mesmo!

Já conhece nosso micro CRM!

O CRM com a gestão mais simples do mercado?

Faça um cadastro gratuito e experimente o Ziptime:

O sistema para **gestão de prospectos**
MAIS SIMPLES DO MERCADO!

TESTE GRÁTIS

 **Ziptime**

