



GUIA PRÁTICO PARA GERARES **MAIS LEADS**

neste guia vamos ter explicar de forma prática como é que
podes aumentar o teu volume de leads nos próximos dias

Especializado no setor de **intermediação de crédito**

Todas as semanas tu e a tua equipa se queixam de que precisam de **mais leads?**

Nomeadamente isto acontece por algumas razões tais como:

- Não estás disposto a trabalhar a rede de contactos de forma eficiente
- Não queres fazer prospeção e trabalho comercial
- Não queres aparecer à frente da câmara e gravar conteúdo
- Não fazes o nº necessário de chamadas diariamente
- Dependem exclusivamente da referenciação
- Investiram em anúncios, não correu bem e deixam de confiar em marketing digital



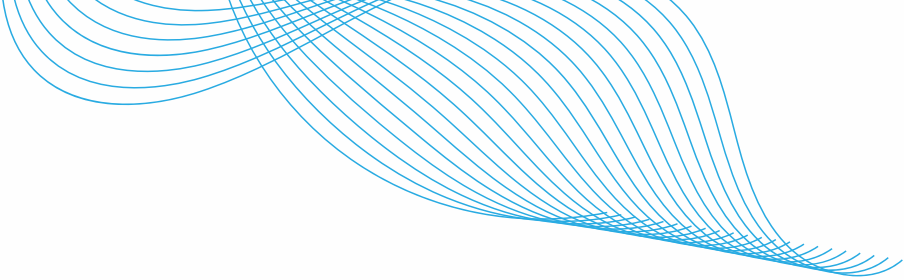


Todos os dias estas razões matam a tua empresa ou o teu negócio individual

E no final do dia grande parte daqueles pontos não deixam de ser crenças

Nos próximos 10 minutos vais descobrir como resolver isto tudo

- Os 3 canais de aquisição mais rentáveis para IC
- Os 5 erros que 90% dos intermediários cometem
- Como construir uma máquina de geração de leads
- Templates e scripts prontos a executar



CEO - Martim **Francisco**
COO - Guilherme **Freitas**



Porque nos deves ouvir?

A BoomLab é um consultor estratégico de crescimento que já atuou em mais de 16 mercados e apoiou mais de 100 empresas na otimização das suas áreas comerciais. Estruturamos departamentos comerciais de raiz, com processos e metodologias claras, formamos equipas de vendas e implementamos múltiplas fontes de aquisição de clientes, garantindo previsibilidade e crescimento consistente.

Para assegurar que esse crescimento é acelerado, mas sustentável, acompanhamos também os nossos parceiros ao nível operacional, otimizando estruturas, liderança e forma de trabalhar, para que o negócio funcione de forma fluida e escalável.

No último ano, decidimos trazer a especialização para dentro de casa e focar-nos no mercado de intermediação de crédito, onde desenvolvemos um ecossistema próprio que já permitiu a mais de 40 intermediários otimizar as suas estruturas e alcançar resultados consistentes. Hoje, posicionamo-nos como o principal consultor estratégico de crescimento especializado em consultoria comercial no mercado de intermediação de crédito em Portugal.

A nossa cultura →

Vamos **simplificar** isto para entenderes

Estes são os canais que podes utilizar para gerar mais leads:

- Cold calls & prospecção ativa (FSBO's, OLX, Imovirtual, etc...)
- Parcerias estratégicas com imobiliárias, consultores, contabilistas, arquitetos, etc...
- Anúncios online via meta (instagram & facebook ou google ads)
- Referenciação
- Marca pessoal & redes sociais organicamente



Existem ainda outras formas mais avançadas mas que exigem teres uma boa marca seja ela pessoal ou empresarial como webinars, eventos, masterminds, etc...

Vamos focar nos canais que importam e
que dão para **100% das pessoas** desse lado

Mas antes de avançarmos gostamos de
deixar algo **muito claro**

99% das pessoas não aplicam aquilo que é
dado e como tal não têm resultados

Se aplicares tudo aquilo que for dado nos
próximos **dias e semanas vais ter resultados**



Vamos começar por falar dos **anúncios**

Aqui vamos deixar as razões pelas quais muitas vezes os teus anúncios não funcionam

Razões:

- Não investimos o suficiente
- Não comunicas com o teu público de forma correta
- Tens um funil mal estruturado a nível de: copy, oferta, landing page, etc...
- Não acompanhas as métricas dos teus anúncios
- Os teus comerciais não comunicam com o responsável do teu marketing e não dão feedback das leads que chegam
- Tens um processo comercial mal estruturado e não dás seguimento de forma eficiente às leads (a responsabilidade já não é do marketing)

Vamos te dar algumas métricas de **mercado**

Deixamos alguns dados que recolhemos de anúncios e médias de vários clientes

- CTR (Média ponderada): 0,86%
- CPC (Média ponderada): 0,34 €
- Connect Rate (Média ponderada): 46,84%
- Custo Por Lead (Média ponderada): 9,49 €
- CPM (Média ponderada): 2,82 €

Para montares o teu próprio funil vais precisar de:

Tudo aquilo que precisas de saber para montar o teu funil durante as próximas semanas (meta)

- Scripts para os anúncios / conteúdos (utiliza uma comunicação simples com números, perguntas e poucas coisas muito técnicas)
- Gravar os anúncios (não utilizes muita edição nos anúncios)
- Fazer landing page ou simulador (oferta e promessa clara na landing page)
- Responde à entrada das leads em menos de 5 minutos e não desperdices leads, além disso senão atenderem faz follow ups consistentes

Para montares o teu próprio funil vais precisar de:

Tudo aquilo que precisas de saber para montar o teu funil durante as próximas semanas (google ads)

- identificar as palavras chave com o teu gestor de anúncios
- Fazer landing page ou simulador
- Responde à entrada das leads em menos de 5 minutos e não desperdices leads, além disso senão atenderem faz follow ups consistentes



Pela nossa experiência google ads tem mais resultados a nível de conversão mas é mais caro

Google gera leads mais qualificadas, requer mais investimento e tem maior conversão que meta

Pontos importantes a ter em conta na execução do funil

- Scripts de anúncios com números “se tiveres taxa X e fizeres Y podes baixar para Z”
- Oferta e promessa curta e clara na LP, ex: “descobre como podes baixar as tuas prestações em X”
- Tem sempre uma reunião semanal com a tua equipa e gestor de anúncios para analisar as leads que entram “identifica de que anúncio vieram, quantas viáveis, qualificadas, fechados e etc...”
- Revê as métricas dos anúncios semanalmente e percebe por números o que está a falhar “LP, criativos, etc...”
- Não tomes decisões por emoção, segue com os números e métricas, os anúncios funcionam, 99% das vezes o funil ou o processo de vendas é que estão mal
- Trabalha o teu conteúdo e marca pessoal de forma consistente, permite também gerar mais confiança às pessoas que vêem os teus anúncios e permite tornar os resultados dos anúncios mais saudáveis e eficientes

Segue este passo a passo anterior e otimiza
o teu funil atual ou cria o teu funil do 0



Vamos falar agora das parcerias estratégicas

Porque é que tu e a tua equipa tentam fazer parcerias e não conseguem mantê-las ativas, fechá-las ou garantir processos?

Razões:

- A principal é pouco volume (5-10 chamadas por dia não te vão levar longe e rápido), experimenta a fazer 20-30 chamadas por dia no mínimo
- Crença de que o mercado está saturado (existem 12k imobiliárias, +80k consultores e outros mercados que podem atacar)
- Falta de metodologia (tentam fechar a parceria numa chamada fria, apresentam algo sem metodologia ou processo por trás) e igual ao resto do mercado
- Falta de rentabilidade (maior parte das parcerias deixam de ser rentáveis quando dás +50% da comissão)
- Falta de números (quantas chamadas precisamos para ter uma reunião, quantas reuniões para um fecho e quantos fechados para um processo)

Como resolves estes pontos:

1º tens que desbloquear certos bloqueios mentais como: “não sou capaz de fazer +20 chamadas por dia”, “não tenho tempo”

Quando fazemos vendas a part time temos resultados a part time

- Começa por criar rotinas entre ti e a tua equipa (exige accountability e ações)
- Tem reuniões diárias com eles para começarem todos a criar o hábito de pôr volume
- Quanto mais input (ações) colocares na máquina mais output (resultados) vais ter

Como resolves estes pontos:

Agora a parte técnica do processo, como vais contactar, fechar e teter parceiros no mercado

- Para prospetares as tuas leads podes utilizar softwares como: apollo, D7 lead finder, phantom buster, etc... ou manualmente pelo google maps
- Começa por desenvolver o script para contactares os possiveis parceiros e interioriza, a estrutura deve ser: abertura, desenvolvimento e conclusão
- No 1º contacto queres perceber se existe abertura para serem parceiros e agendar uma reunião
- Agenda reuniões online (google meets, zoom, etc...), não perdes tanto tempo, têm o mesmo efeito ou melhor se bem feitas, tens mais escala e ficas no escritório, além disso enquanto fazes uma reunião presencial fazes 4/5 online
- Leva uma apresentação de proposta de parceria para a reunião e partilha “mostra quem és, prova social como números e etc., ressalta acompanhamento, tempos, accountability e report ao parceiro, mostra que tens uma metodologia, no final da proposta mostra o que tens a agregar e dá uma proposta a nível comissional (tenta fechar numa reunião)
- Define um sistema de acompanhamento com o parceiro, formaliza um onboarding, email de boas vindas, contrato, acompanhamento e report semanal dos processos

Depois de teres isto tudo definido e estruturado aplica o máximo de volume possível

Se fizeres 100 chamadas por semana tens um resultado
se fizeres 300 tens outro

Dica: Os comerciais da BoomLab fazem em média 65 chamadas por dia



Vamos falar da referenciação:

Em relação á referenciação só há duas coisas a abordar e vão ser deixadas em baixo

- Não dependas única e exclusivamente deste canal, é o maior entrave de crescimento aos intermediários de crédito em portugal
- Metrifica este canal, quantas leads chegam, leads viáveis e leads qualificadas para teres mais ou menos uma base apesar de imprevisível

Dica: Se quiseres extrair referências de forma mais ativa no final do processo (escritura) dá um NPS ao teu cliente para ele avaliar a satisfação com o teu serviço e deixa duas perguntas chave embaixo: referenciava a (empresa) a alguém? Se sim quem?, a partir daqui tenta extrair logo os contactos

Vê alguns casos de estudo do que abordámos anteriormente para veres casos práticos e reais



Entrevista com clientes #6

Assiste aqui: https://youtu.be/K5q6BKU-phk?si=RS59jc99nvc4S_Ad

Overview

A DS Private Gaia tinha dificuldades em criar previbilidade dentro da pipeline comercial e isso dificultava bastante não só o cumprimento dos objetivos comerciais como o controle da faturação mês após mês, então decidimos implementar novas infraestruturas de aquisição de clientes como anúncios online ou protocolos com parceiros permitindo gerar um funil mais otimizado e lucrativo e 20 novos protocolos em 45 dias, ao fim de 5 meses de trabalho, as parcerias geradas triplicaram a média mensal escriturada de 600k para 1.8M.



Entrevista com clientes #6

Assiste aqui: https://youtu.be/K5q6BKU-phk?si=RS59jc99nvc4S_Ad

Overview

A CrediSegur tinha algumas barreiras na vertente comercial que a estavam a impedir de ir ao próximo nível, após a análise x ray identificamos que existia a necessidade de recrutar uma pessoa, algo que permitia resolver 80% dos problemas, além disso a falta de uma standardização comercial a 100% estava a criar uma independência em cada gestor que não permitia uma análise de métricas conclusiva, após a resolução de todos os pontos tivemos um aumento de 3-5x. a faturação proveniente da geração de leads em menos de 3 meses



Entrevista com clientes #5

Assiste aqui: https://youtu.be/K5q6BKU-phk?si=RS59jc99nvc4S_Ad

Overview

A DSI Crédito Portalegre tinha dificuldades em criar previbilidade dentro da pipeline comercial e isso dificultava bastante não só o cumprimento dos objetivos comerciais como o controle da faturação mês após mês, então decidimos implementar novas infraestruturas de aquisição de clientes como anúncios online ou protocolos com parceiros permitindo gerar um funil mais otimizado e lucrativo e 10 novos protocolos em 15 dias, ao fim de 5 meses já contavam com 50 parceiros e 20 escrituras provenientes desses mesmos parceiros.

Podemos te dar muitos mais casos mas sabes o que todos estes têm em comum?

Aplicaram o que foi entregue mas 10x mais



Abordando o ponto das cold calls e prospecção ativa

Em relação às chamadas frias no mercado para FSBO's vamos abordar aqui um bocadinho sobre as mesmas

Muito daquilo que é abordado nas chamadas frias passa pelo que deixámos nas parcerias anteriormente:

- Aplica o máximo volume possível
- Desenha o teu script inicial com: introdução (confiança & autoridade) , desenvolvimento (perguntas), conclusão (urgência)
- Não tentes fechar numa chamada nem dêes seguimento com follow ups, agenda uma reunião online
- Faz nutrição para garantir o comparecimento, liga pelo menos no dia anterior a confirmar a reunião
- Na reunião leva uma apresentação tua de suporte se tiveres a iniciar, senão faz um script para a reunião

Agora já tens todas as ferramentas necessárias para poderes gerar mais leads e começares a controlar o teu crescimento



SE TIVERES DÚVIDAS OU DIFICULDADE NA IMPLEMENTAÇÃO NÃO TE PREOCUPES

A nossa equipa vai entrar em contacto contigo para te ajudar, se precisares de nós envia mensagem na nossa página do instagram com a frase “**guia de leads crédito**” e nós ajudamos

Especializado no setor de intermediação de crédito
