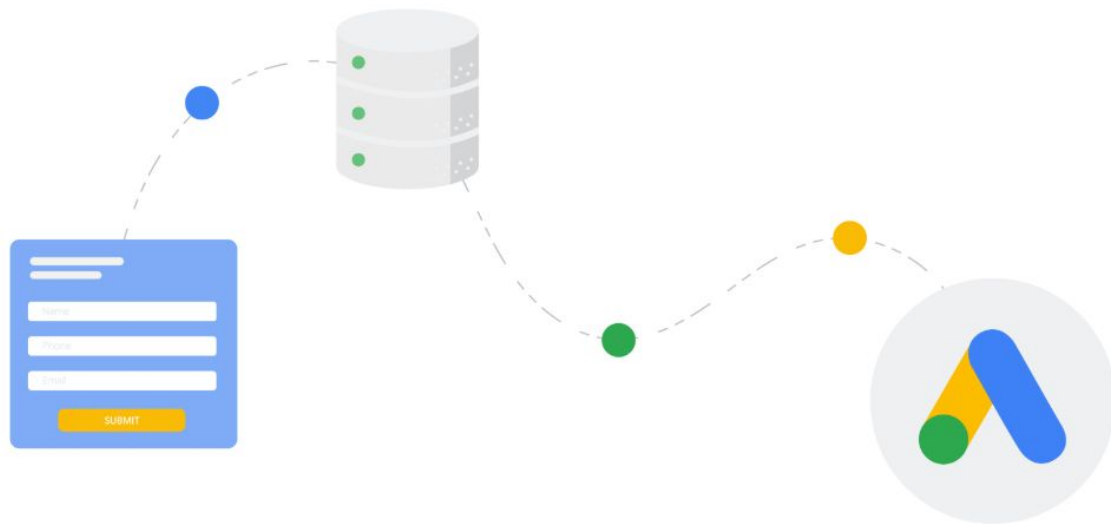




# A jornada do lead até a venda

Guia e modelos por setor



# Índice (clique em uma seção para acessar a página correspondente)

**01** O que é a jornada do lead até a venda?

---

**02** A importância de integrar os dados do cliente

---

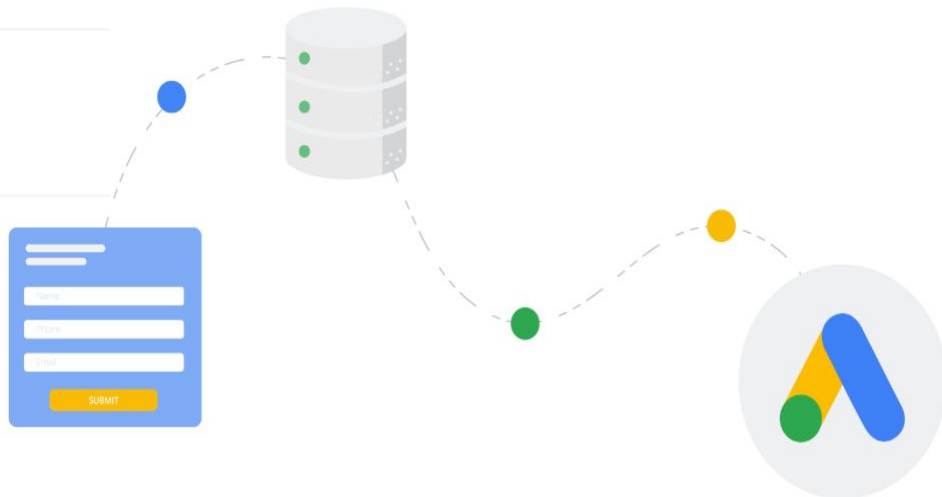
**03** Como calcular o valor da conversão

---

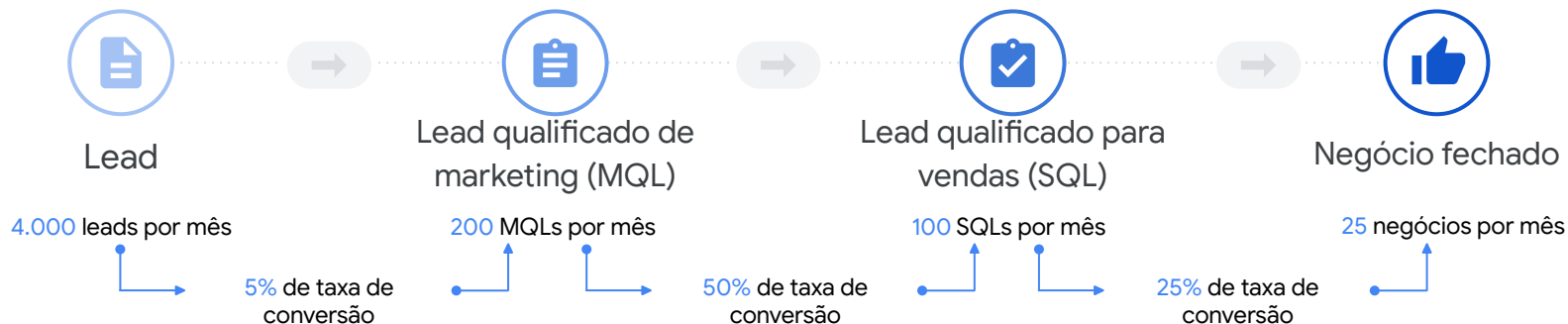
**04** Modelos por setor

---

**05** Comece já



# A jornada do lead até a venda



A jornada do lead até a venda representa todos os **eventos** que gradualmente processam e qualificam os **leads inbound para transformá-los em clientes pagantes**.

O número de eventos, taxas de conversão de vendas e prazos da jornada **varia de acordo com a empresa**.

# Integrar a jornada do lead até a venda impulsiona um aumento de...



20%

na receita incremental

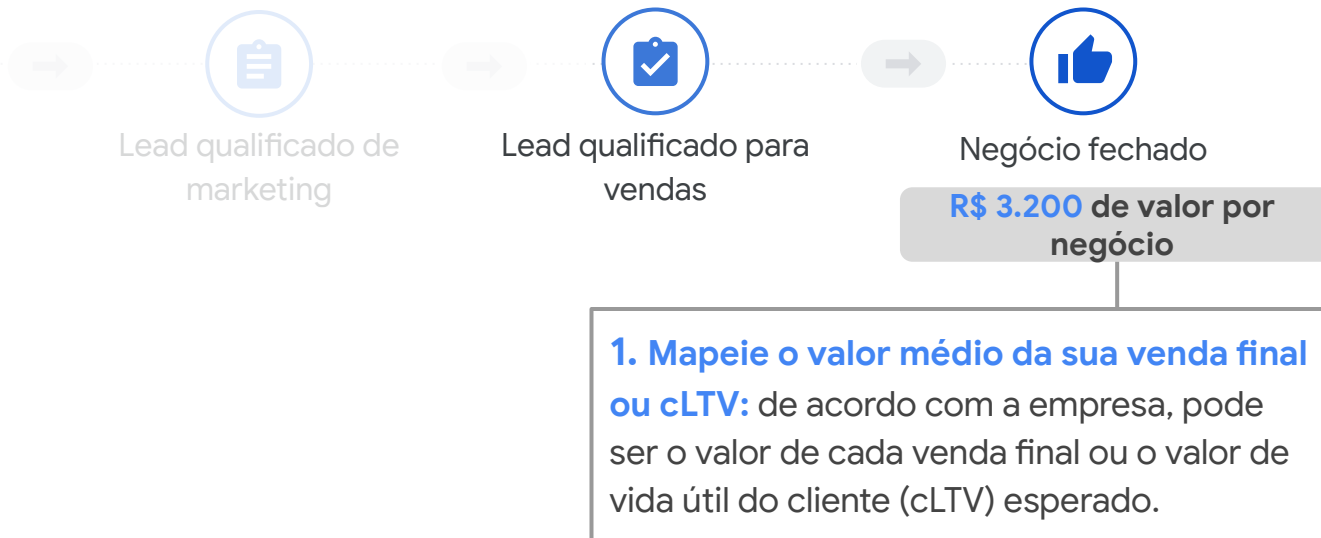


30%

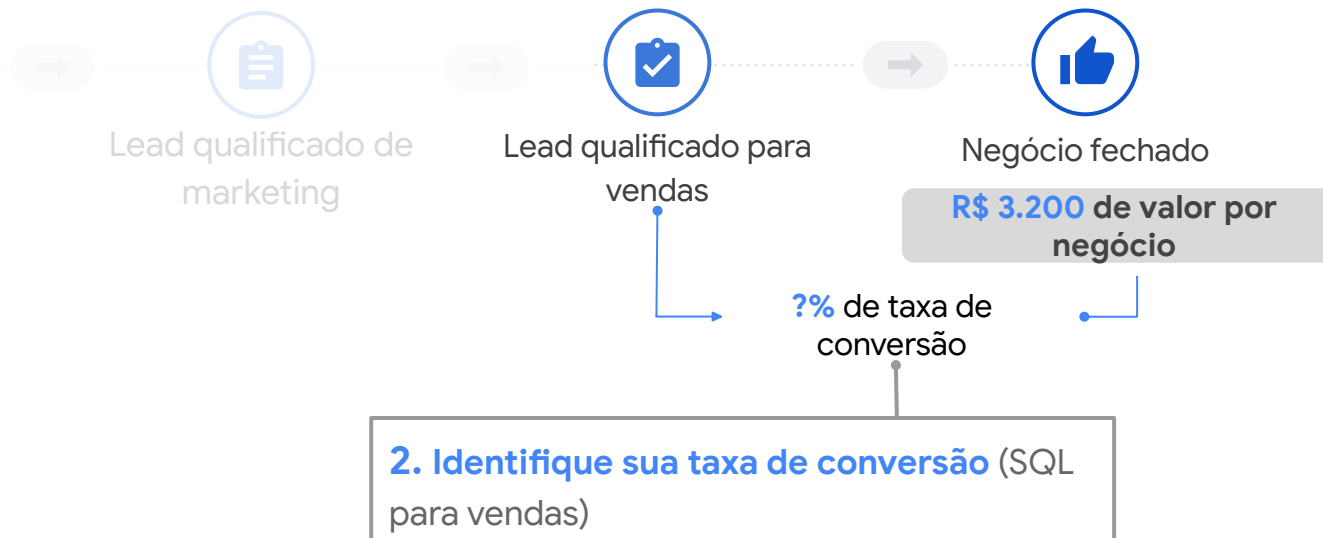
na eficiência de custo

ao integrar estratégias com **dados do cliente em toda a jornada do lead.**

# Valor da conversão



# Valor da conversão



# Valor da conversão

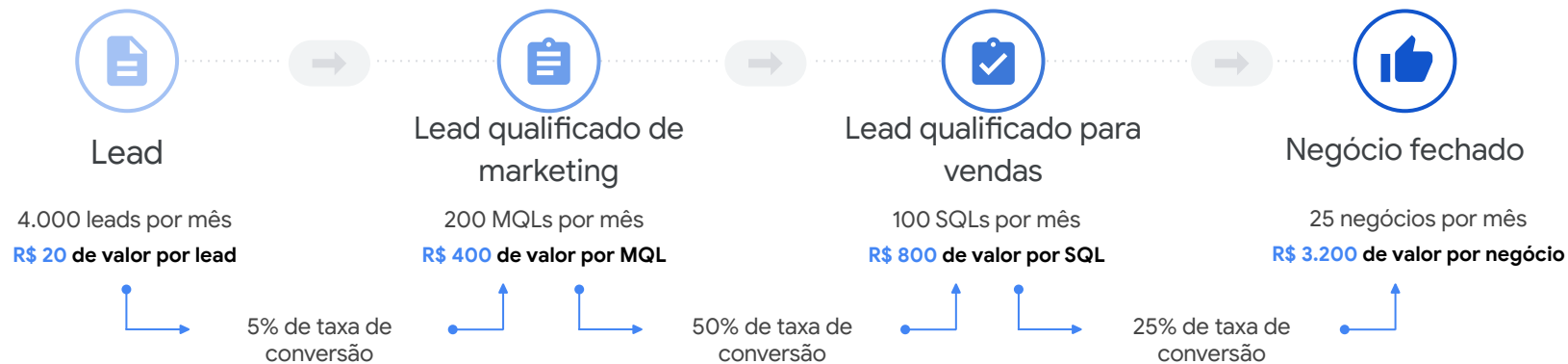


# Valor da conversão





# A jornada do lead até a venda (com valores)



# Modelos por setor (clique em um ícone para acessar a página correspondente)



EDUCAÇÃO



TURISMO



VENDAS  
AUTOMOTIVAS



FINANÇAS



IMOBILIÁRIAS



SAÚDE



SOFTWARE B2B



HIPOTECAS



ESCRITÓRIOS DE  
ADVOCACIA



RECRUTAMENTO



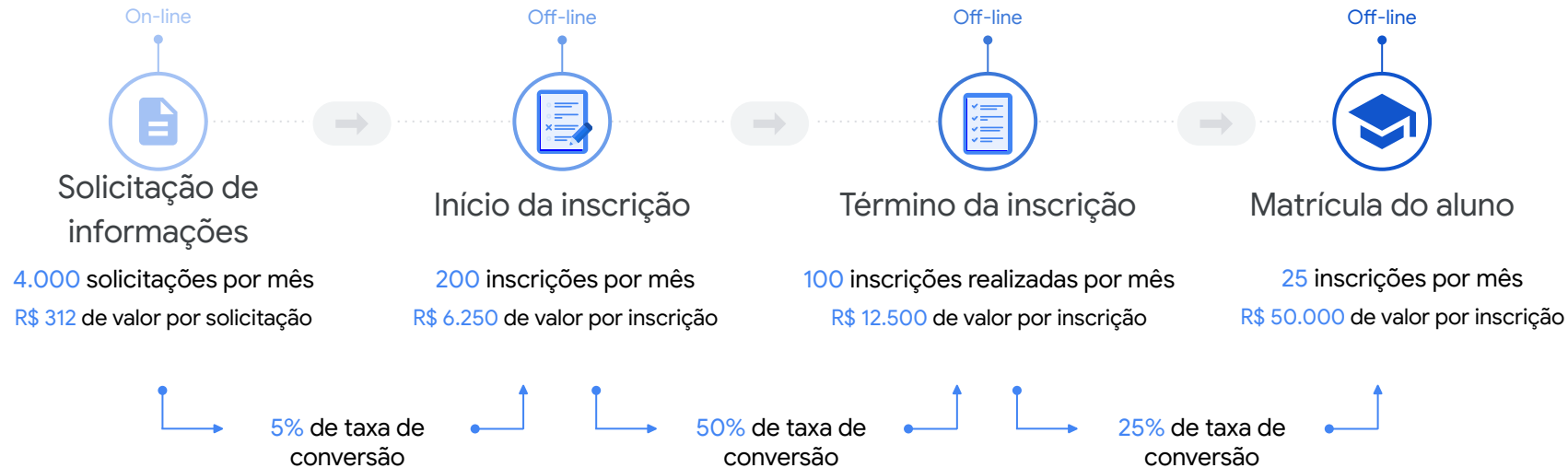
SEGUROS



EMPRÉSTIMOS

# Educação

Os números em azul são exemplos: personalize a jornada (volume, valor e quantidade de eventos) de acordo com os dados da sua empresa.



# Turismo

Os números em azul são exemplos: personalize a jornada (volume, valor e quantidade de eventos) de acordo com os dados da sua empresa.



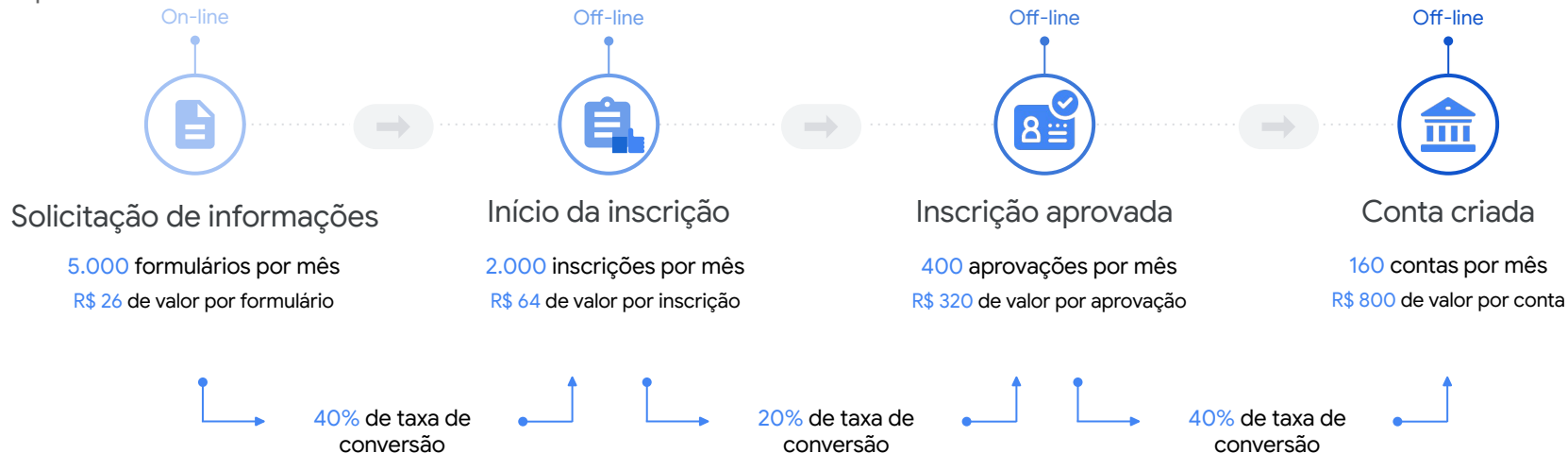
# Vendas automotivas

Os números em azul são exemplos: personalize a jornada (volume, valor e quantidade de eventos) de acordo com os dados da sua empresa.



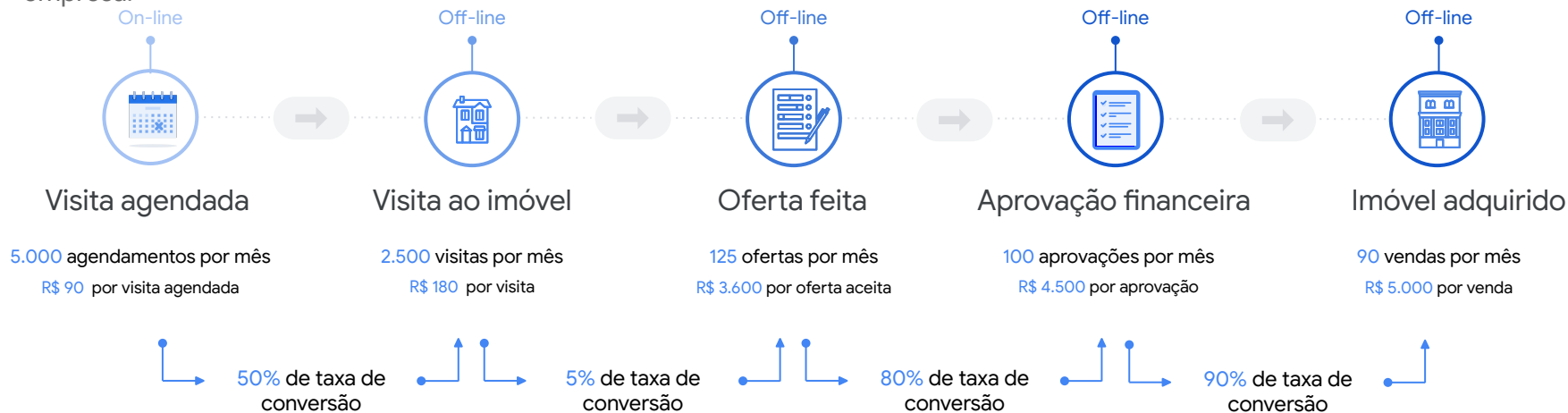
# Bancos

Os números em azul são exemplos: personalize a jornada (volume, valor e quantidade de eventos) de acordo com os dados da sua empresa.



# Imobiliárias

Os números em azul são exemplos: personalize a jornada (volume, valor e quantidade de eventos) de acordo com os dados da sua empresa.



# Software B2B

Os números em azul são exemplos: personalize a jornada (volume, valor e quantidade de eventos) de acordo com os dados da sua empresa.





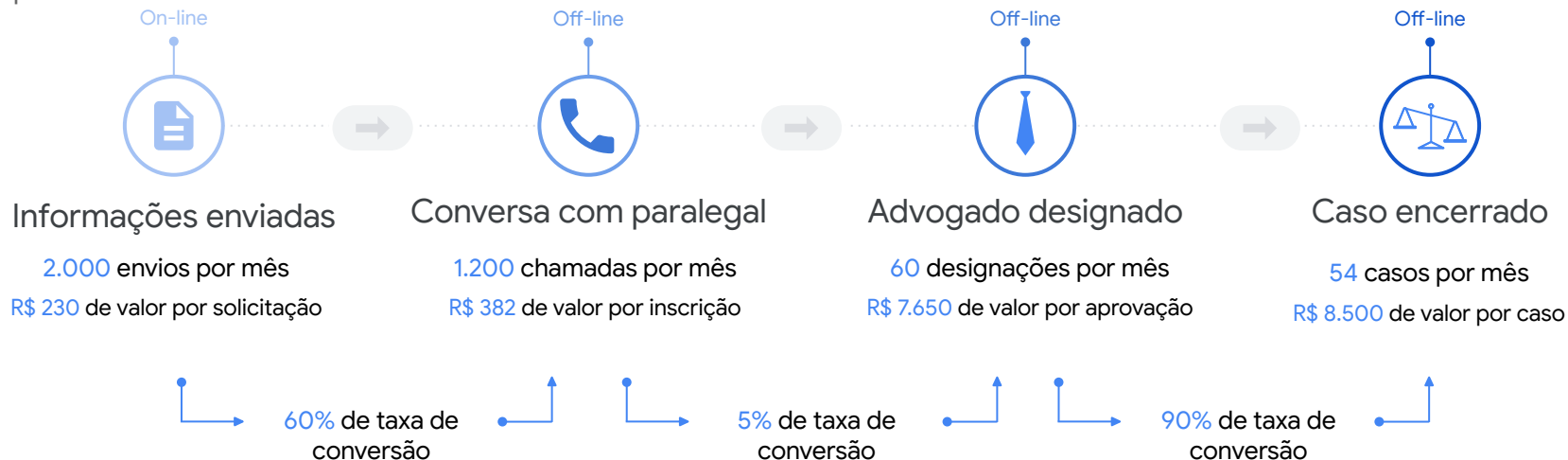
# Hipotecas

Os números em azul são exemplos: personalize a jornada (volume, valor e quantidade de eventos) de acordo com os dados da sua empresa.



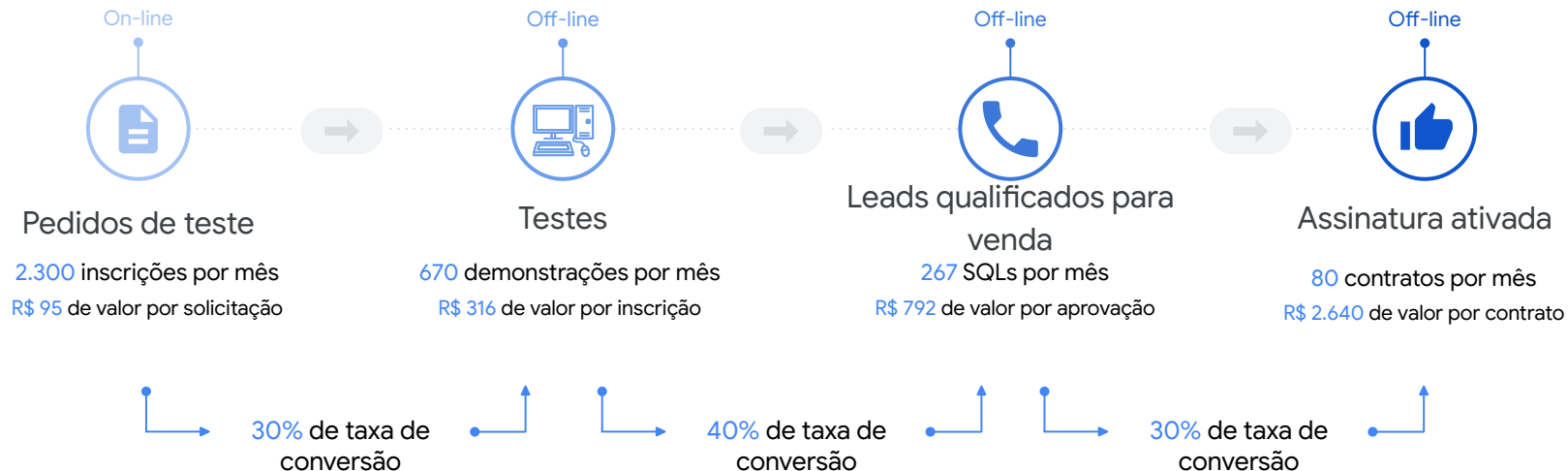
# Escritórios de advocacia

Os números em azul são exemplos: personalize a jornada (volume, valor e quantidade de eventos) de acordo com os dados da sua empresa.



# Recrutamento (empresas como clientes)

Os números em azul são exemplos: personalize a jornada (volume, valor e quantidade de eventos) de acordo com os dados da sua empresa.



# Seguros

Os números em azul são exemplos: personalize a jornada (volume, valor e quantidade de eventos) de acordo com os dados da sua empresa.



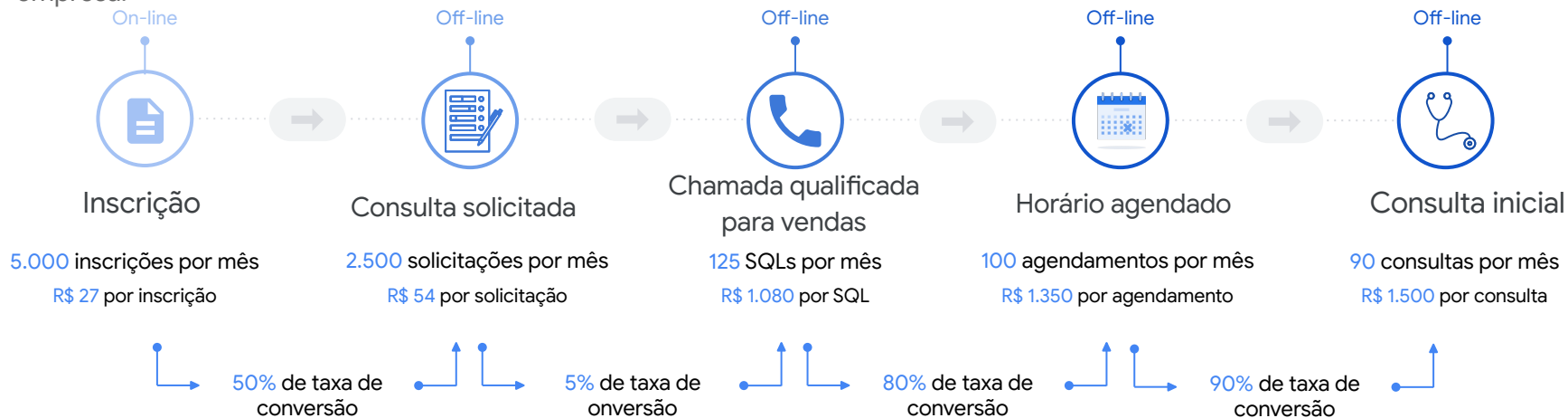
# Empréstimos

Os números em azul são exemplos: personalize a jornada (volume, valor e quantidade de eventos) de acordo com os dados da sua empresa.



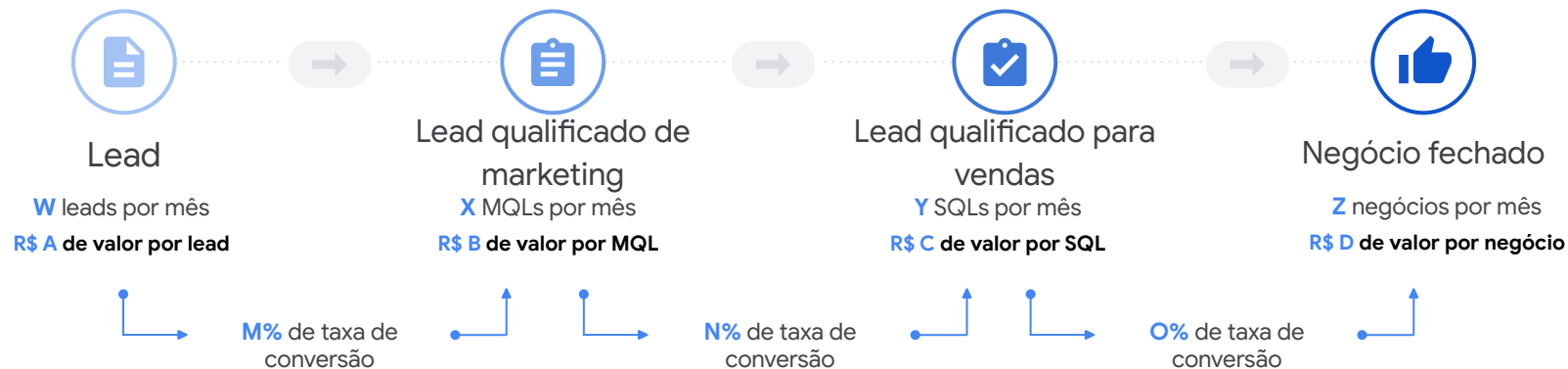
# Saúde

Os números em azul são exemplos: personalize a jornada (volume, valor e quantidade de eventos) de acordo com os dados da sua empresa.



# Comece já

Faça uma cópia do [modelo](#) que melhor representa sua empresa, edite-o e compartilhe com sua equipe do Google.



Edite todos os campos em **azul** com os valores do desempenho da sua empresa