



# catacliente

Hackeando o Uso do  
Catacliente para Acelerar  
seu Crescimento em  
Estratégias de Outbound

# SUMÁRIO

Introdução 03

Capítulo 1: O objetivo do cliente 04

Capítulo 2: Como o catacliente pode ajudar 05

2.1. Automação de Conexões no LinkedIn 05

2.2. Manutenção de Relacionamentos 09

2.3. Interface fácil de usar 12

Capítulo 3: Usando listas personalizadas do Catacliente em campanhas da Meta 15

Capítulo 4: Alinhamento de Expectativas 20

Capítulo 5: Requisitos para o sucesso 21

Conclusão 22



## INTRODUÇÃO

O crescimento sustentável e acelerado de uma empresa depende de estratégias eficazes de outbound marketing. No centro dessas estratégias está a prospecção de leads qualificados e a manutenção de um relacionamento ativo com eles.

O Catacliente é uma ferramenta poderosa que pode transformar essa tarefa complexa em um processo eficiente e automatizado, alinhando perfeitamente com os objetivos de crescimento de sua empresa.



## CAPÍTULO 1: O OBJETIVO DO CLIENTE

Nosso foco principal é ajudar você a alcançar seus objetivos de crescimento.

Isso envolve:

- **Identificação de Leads Qualificados:** Encontrar e conectar-se com profissionais que têm potencial real de se tornarem clientes.
- **Manutenção de Relacionamentos Ativos:** Garantir que essas conexões se mantenham engajadas e interessadas no que sua empresa tem a oferecer.
- **Automatização e Escalabilidade:** Tornar o processo de prospecção e relacionamento mais eficiente e escalável, liberando tempo para que sua equipe comercial foque em conversões.



## CAPÍTULO 2: COMO O CATACLIENTE PODE AJUDAR

O Catacliente oferece uma interface intuitiva e funcional que se integra ao LinkedIn para otimizar suas estratégias de outbound. Aqui está como ele pode ajudar a atingir seus objetivos:

### 1. AUTOMAÇÃO DE CONEXÕES NO LINKEDIN

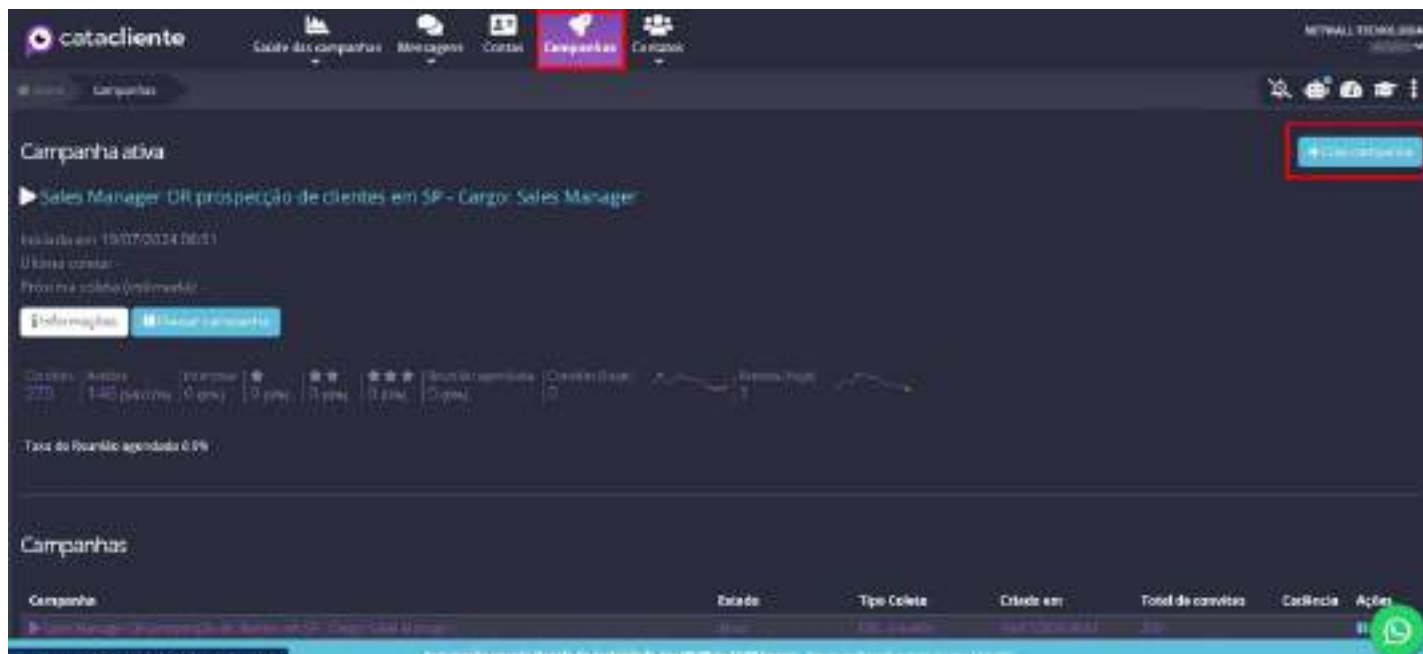
O Catacliente automatiza os primeiros contatos com potenciais leads frios no LinkedIn. Isso inclui:

- Envio de solicitações de conexão personalizadas.
- Mensagens automatizadas de apresentação sobre o seu produto ou serviço que despertam o interesse do lead.
- Acompanhamento contínuo para manter o lead engajado.

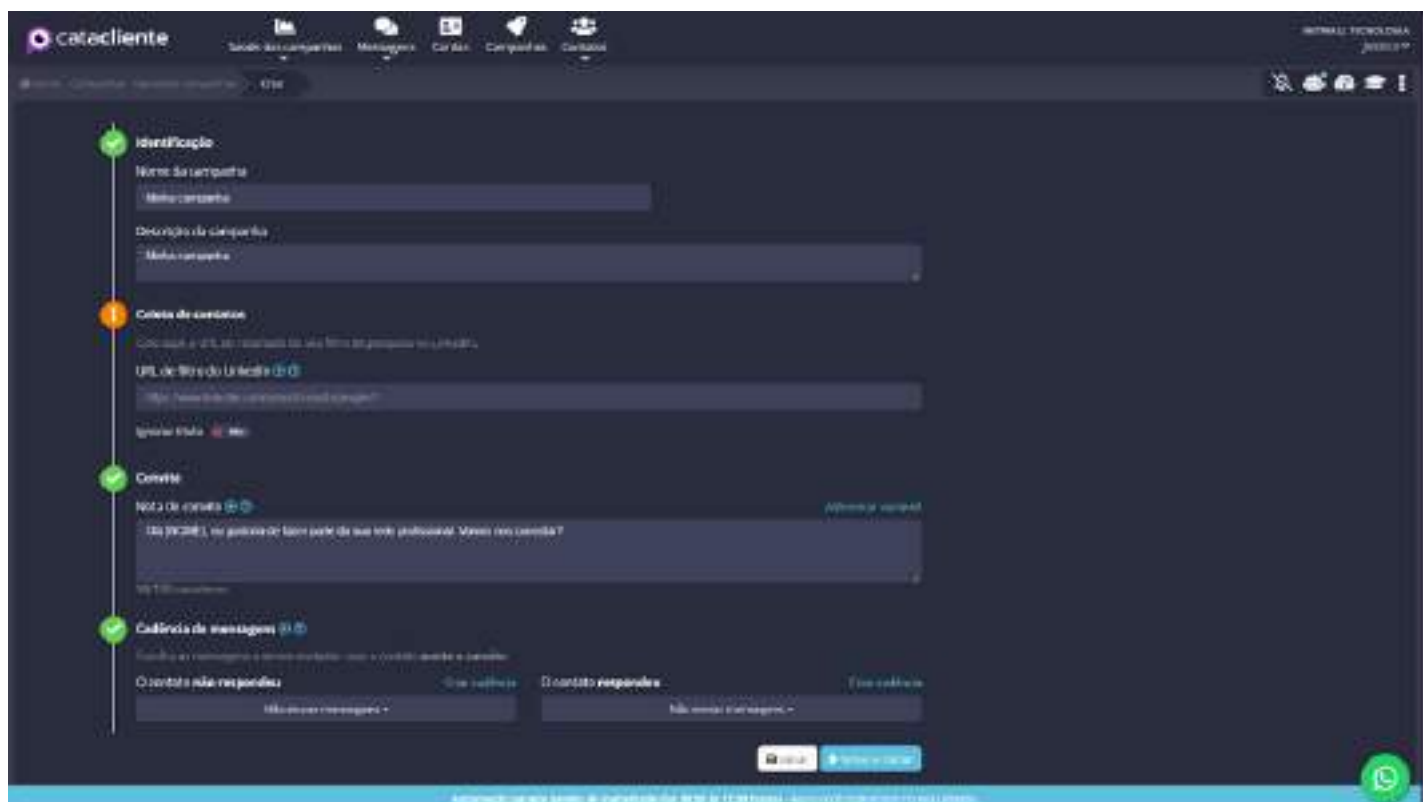
A automatização das conexões no LinkedIn é feita através da criação de campanhas.

Uma campanha é realizada através da coleta de dados disponibilizados pelos contatos do LinkedIn, e esses contatos são selecionados através dos filtros de pesquisa oferecidos pela plataforma. Assim, os resultados da campanha de coleta de contatos serão qualificados de acordo com a sua necessidade.

Para criar uma campanha no Catacliente, acesse a plataforma e clique em Campanhas no menu superior da tela. Depois, clique no botão “+ Criar campanha”.

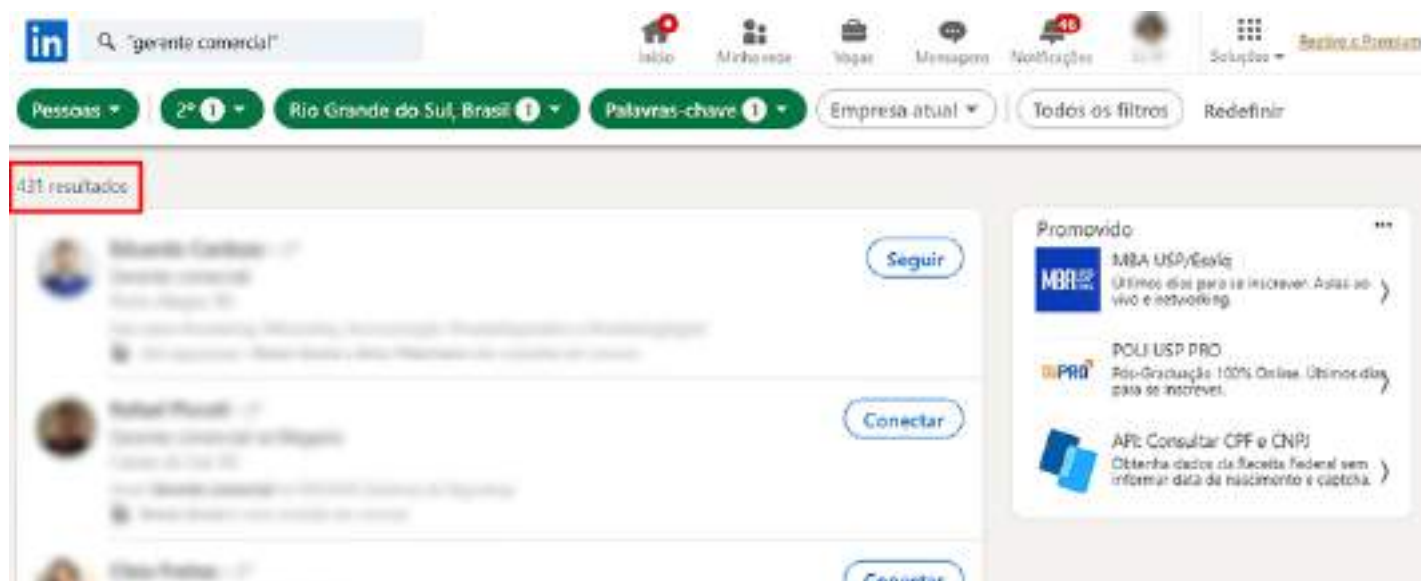


Na tela que abre, você pode configurar as principais características de sua campanha, bem como criar o filtro do LinkedIn que coletará seus contatos. Identifique sua campanha com um nome e descrição que lhe ajudem a identificar os objetivos dessa campanha.



Para o disparo de convites aos contatos listados, copie e cole um URL de pesquisa realizada diretamente no LinkedIn, utilizando os diversos filtros disponíveis para qualificar ao máximo o resultado da lista de contatos. Aprenda como realizar uma pesquisa no LinkedIn em nosso guia “[Como criar filtros no LinkedIn gratuito](#)”.

O envio de toda a comunicação com os leads será feito por dentro do LinkedIn. Veja, em nosso blog, [algumas dicas de Copywriting](#) focadas no LinkedIn.



A nota de convite é a mensagem que será enviada junto ao convite de conexão no LinkedIn. Nesta mensagem você poderá utilizar uma variável chamada {NOME} que será substituída pelo nome do contato, deixando a mensagem mais humanizada e personalizada.

Veja alguns exemplos abaixo:

*“Olá, {NOME}, tudo bem? Gostaria de fazer parte da sua rede profissional. Vamos nos conectar?”*

*“Olá, {NOME}. Sou a Jessica, social media manager no Catacliente e gostaria de fazer parte da sua network. Podemos nos conectar?”*

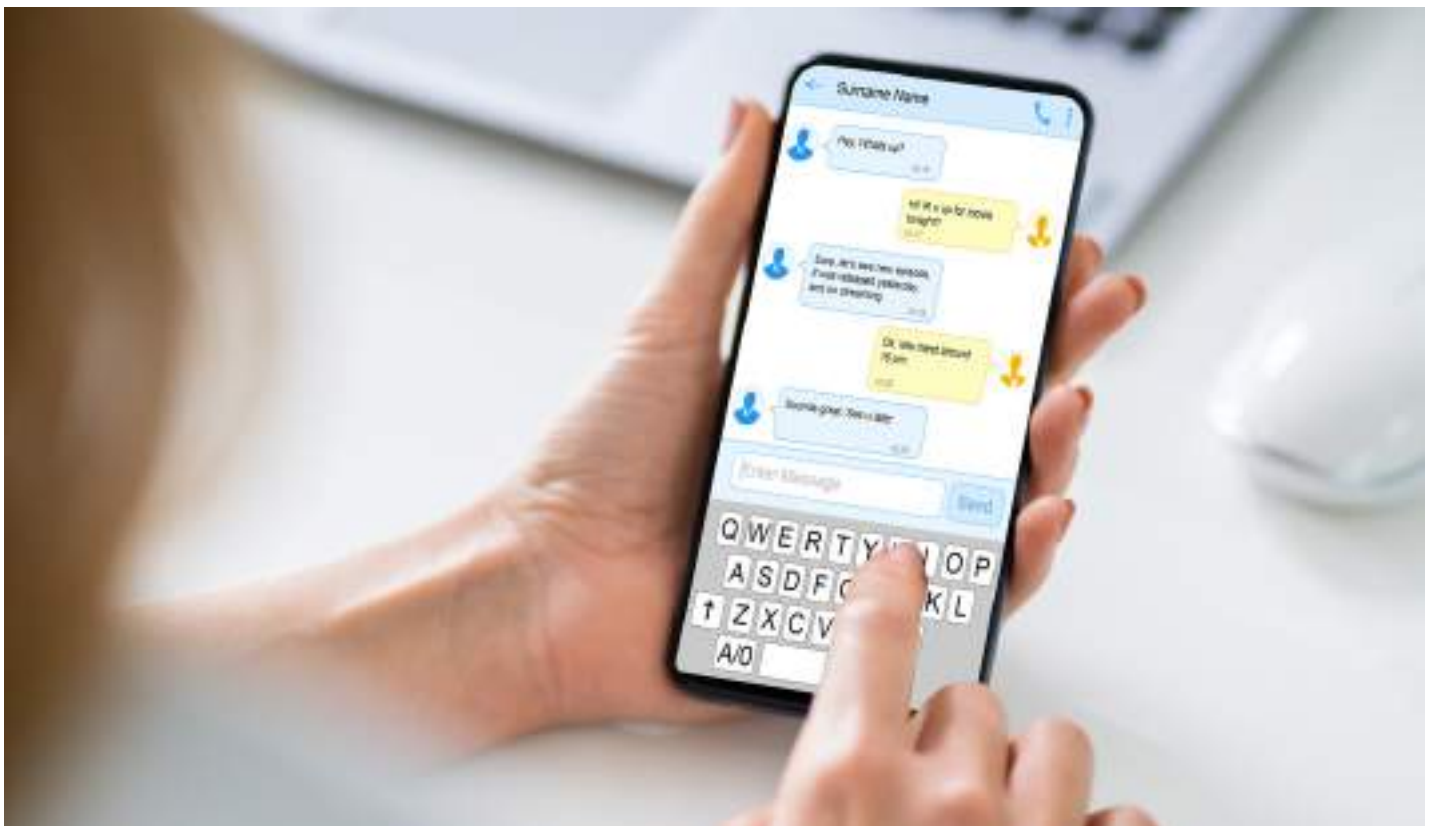
*“Olá, {NOME}. Você tem enfrentado dificuldades para escalar a sua prospecção? Criamos uma solução que está deixando as ferramentas convencionais de outbound pra trás. Posso te mostrar como funciona na prática?”*

Por fim, a cadência de mensagens inclui todos os textos que serão enviados de forma automática ao prospect após o aceite do convite de conexão no LinkedIn. Essas mensagens também serão enviadas por dentro do LinkedIn, como se você estivesse utilizando o chat de mensagens dessa plataforma.

Existem dois casos para as cadências: caso o contato aceite o convite de conexão e o responda, e caso o contato aceite o convite de conexão, mas não o responda. Cada caso pede uma abordagem diferente, que deve ser definida por você antes ou durante a criação da campanha.

Existem duas formas de se criar uma cadência de mensagens: pela seção “Cadência de mensagens” no menu “Mensagens” e diretamente pela tela de criação de campanhas. Descubra mais sobre as Cadências de Mensagens na seção seguinte, ou [em nosso fórum](#).

Após preencher todo o formulário da campanha, basta clicar em “Salvar” para que ela seja armazenada, e “Salvar e iniciar” para que ela se inicie automaticamente após a criação.



## 2. MANUTENÇÃO DE RELACIONAMENTOS

Manter um relacionamento ativo com suas conexões é crucial. O Catacliente facilita isso através de:

- Mensagens de acompanhamento automatizadas em intervalos estratégicos.
- Permitir a personalização das mensagens para que você ofereça conteúdo relevante para manter o lead interessado.
- Indicadores que analisam o engajamento das suas conexões, incluindo taxas de aceite e de respostas.

Esses contatos com suas conexões são construídos através de cadências de mensagens personalizadas e automatizadas. Essas cadências incluem todos os textos que serão enviados de forma automática ao prospect após o aceite do convite de conexão no LinkedIn.

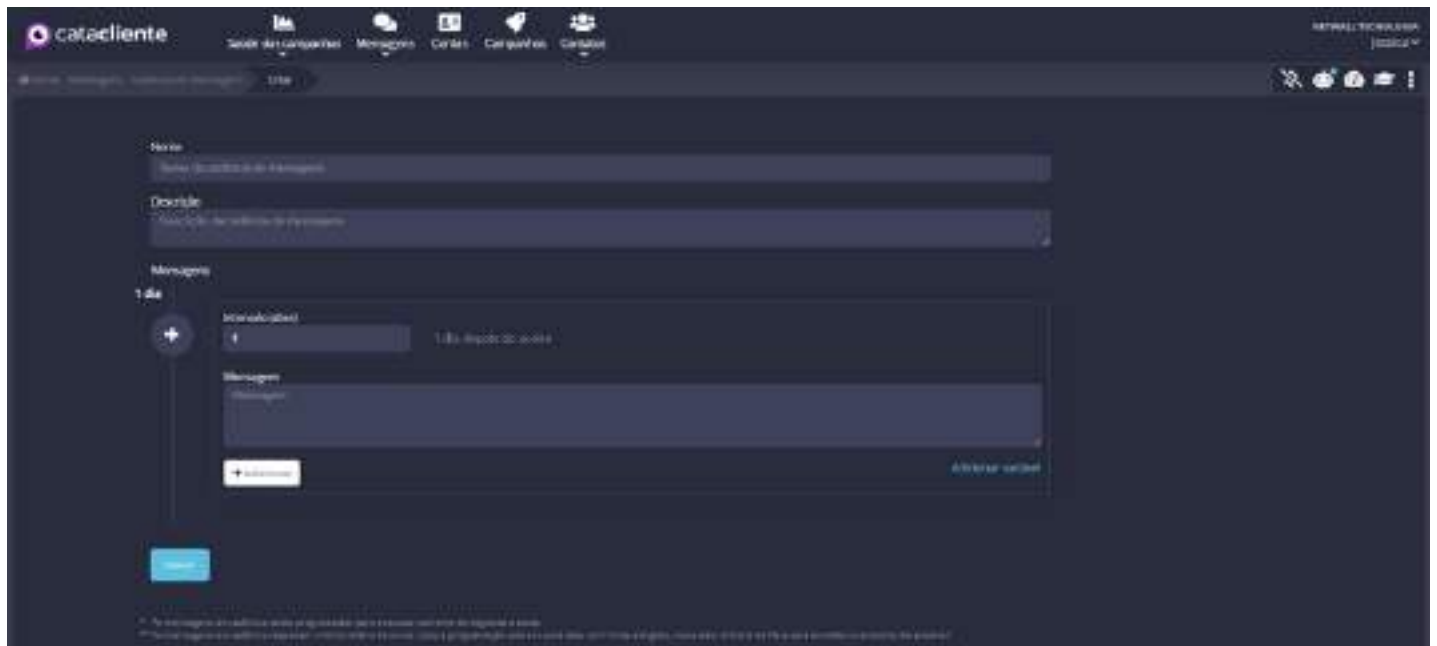
As cadências, assim como os convites, não são interrompidas com a pausa da campanha, e seguirão sendo enviadas segundo o programado para todos os prospects após o aceite do convite de conexão. Elas apenas não continuarão caso o usuário seja removido, caso aconteça uma parada na automação do Catacliente ou caso haja uma remoção manual do convite pendente de aceite no LinkedIn.

É possível criar Cadências de Mensagens diretamente pela seção de criação de Campanhas ou pela seção específica para Cadências, no menu de Mensagens. Clique em “+ Criar Cadência” no canto direito da tela para criar sua cadência, como mostra a imagem abaixo.



Na nova página, você encontrará um pequeno formulário para a criação da cadência. Adicione um nome e uma descrição para ela, estabeleça o intervalo de dias para que a mensagem seja enviada em relação ao aceite de conexão (mínimo de um dia), escreva uma mensagem e clique em “adicionar”.

Ao adicionar a primeira mensagem, é possível adicionar mais uma mensagem e assim sucessivamente. Adicione todas as mensagens que desejar e, por fim, clique em “salvar”. Note que as demais mensagens da cadência devem haver, no mínimo, 3 dias de intervalo com relação à mensagem anterior.



Caso não saiba o que escrever em cada mensagem de sua cadência, você pode adaptar os exemplos abaixo de acordo com a sua necessidade.

- Um dia depois do aceite

*Oi {NOME}, fico feliz em participar de sua rede!!!  
Já pensou em escalar a prospecção no LinkedIn?*

- 3 dias depois da 1ª mensagem

*Oi {NOME},  
Criamos um software que tornou o LinkedIn um dos principais canais de prospecção da  
nossa e de muitas empresas.  
Quer conhecer na prática e ver como funcionaria com o seu negócio?*

- 10 dias depois da 2ª mensagem

Olá {NOME}, tudo bem?  
Chegou a pensar sobre minhas mensagens?  
Segue um link com uma pequena demo do nosso sistema: [link]  
Faz sentido?

- 10 dias depois da 3ª mensagem

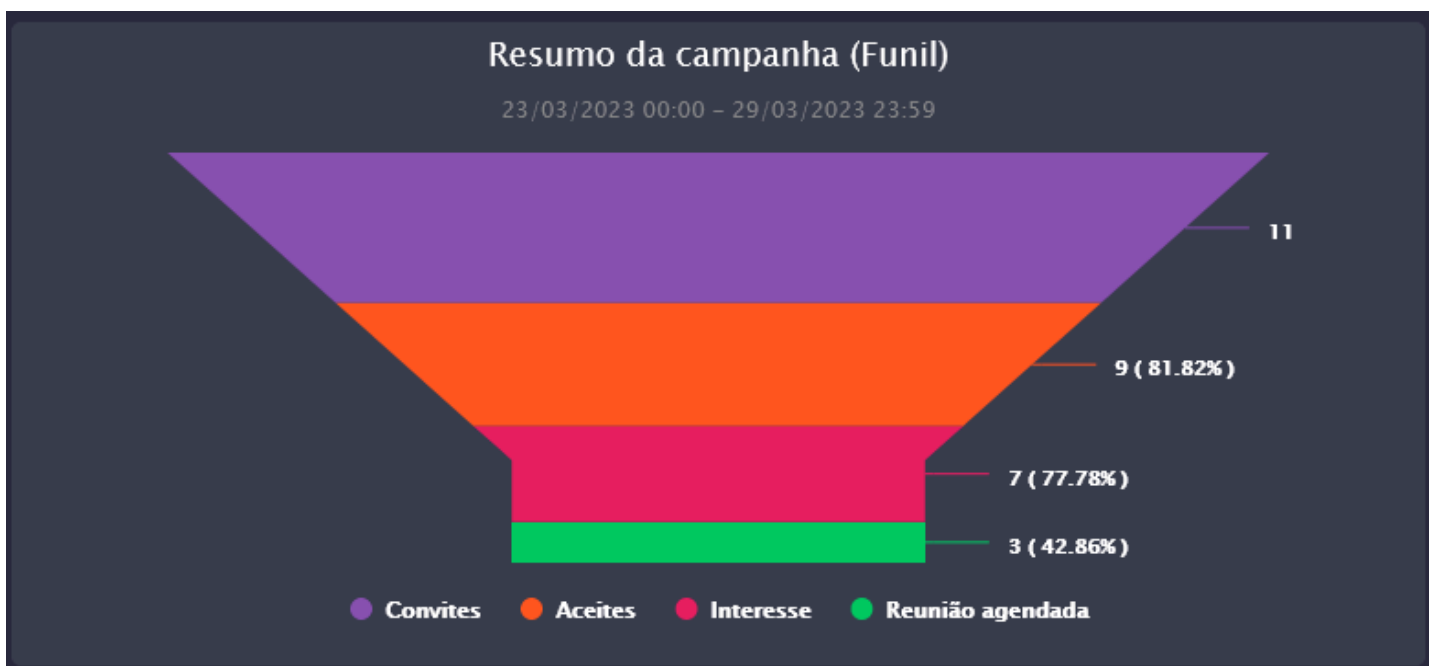
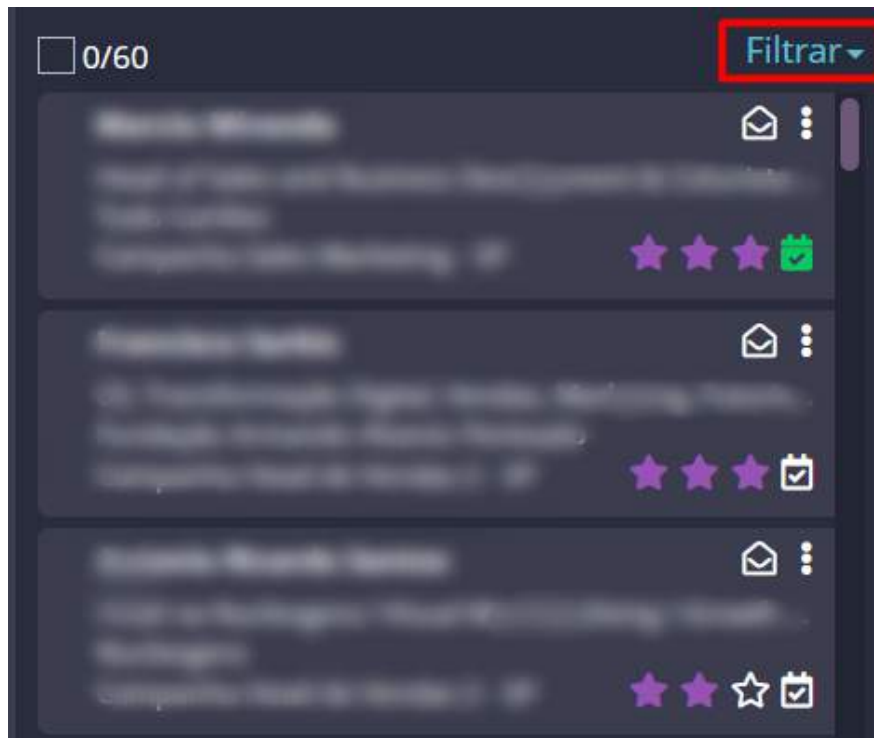
Oi {NOME}, tudo bem?  
Pela ausência do seu retorno, talvez não tenha feito sentido a nossa solução ou não seja  
com você este assunto.  
Com quem eu poderia falar?

A cadência criada pode ser facilmente utilizada durante a criação de campanhas. Crie uma para ser utilizada no caso “O contato aceitou o convite e não respondeu” e uma para o caso “O contato aceitou o convite e respondeu.





O status de cada lead pode ser determinado pelos filtros de mensagens. Cada lead pode ter seu interesse avaliado entre zero e três estrelas, além da reunião agendada, o que é exibido no funil de vendas da plataforma.



O desempenho geral de suas campanhas pode ser avaliado através do dashboard de performance. Sua interface simples e intuitiva auxilia o acompanhamento do volume de dados relacionados à campanha, o que pode trazer insights para se criar estratégias de abordagem.



É importante conferir as informações do dashboard para perceber o declínio natural que toda campanha apresenta após um período, quando todos os potenciais contatos são contactados. Assim, evitamos deixar rodando uma campanha que não convida mais prospects.



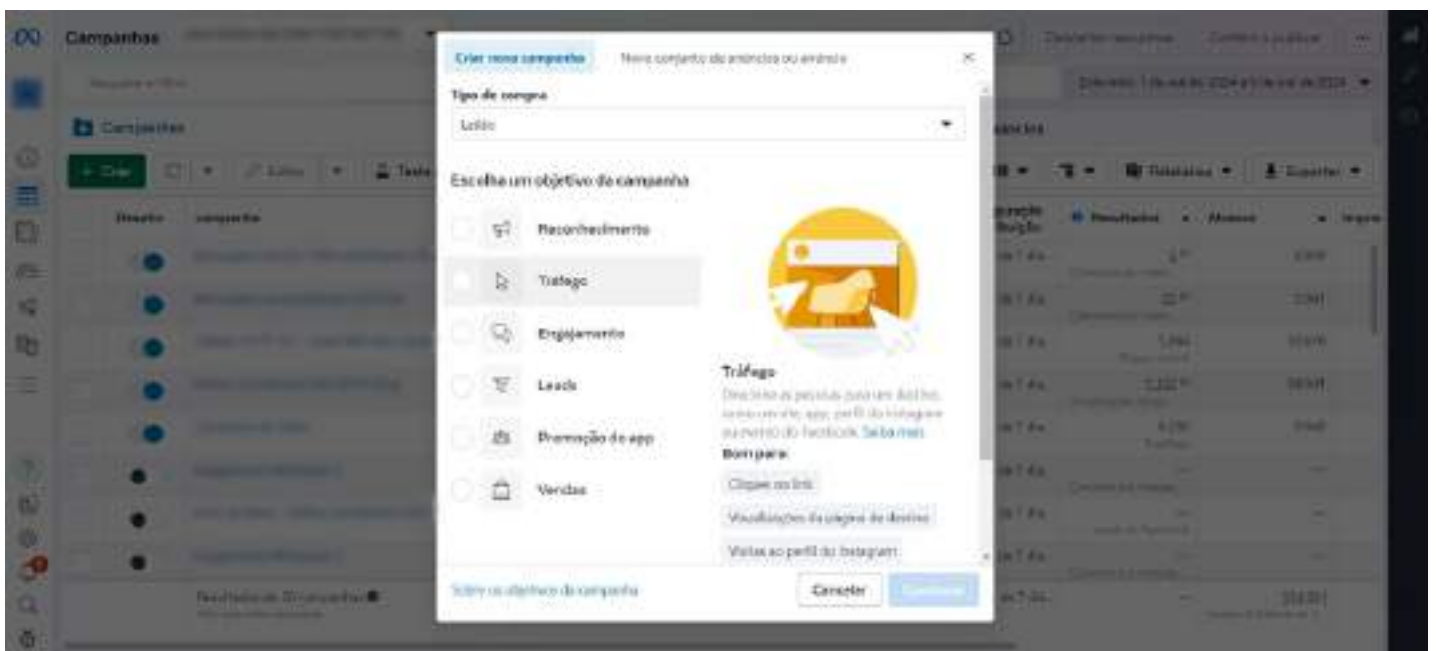
# CAPÍTULO 3: USANDO LISTAS PERSONALIZADAS DO CATACLIENTE EM CAMPANHAS DA META

A utilização de listas de contatos personalizadas do Catacliente é uma estratégia eficaz para a criação de campanhas direcionadas e com maior potencial de conversão na plataforma Meta, que inclui o Facebook e o Instagram.

Esse método permite que os anunciantes alcancem um público específico ou semelhante ao que já demonstrou interesse nos serviços ou produtos oferecidos, otimizando assim o investimento em publicidade.

## CRIANDO CAMPANHAS A PARTIR DE LISTAS DO CATACLIENTE

Para criar um público a partir de uma lista do Catacliente, siga os passos abaixo:

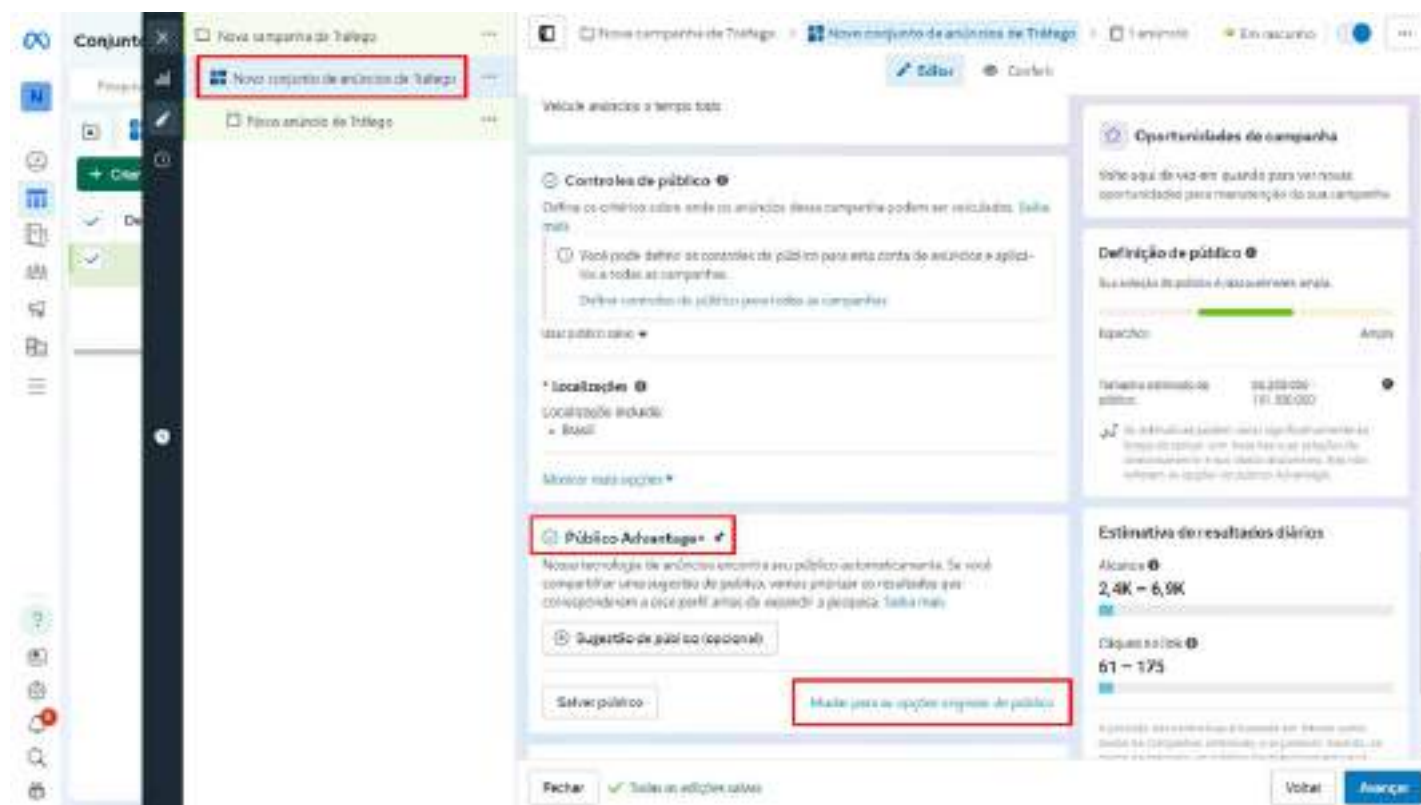


No gerenciamento de anúncios do Facebook, crie uma nova campanha do tipo “Leilão” e com o objetivo que se alinhar melhor ao seu negócio. Como exemplo, foi escolhido o objetivo “Tráfego”.

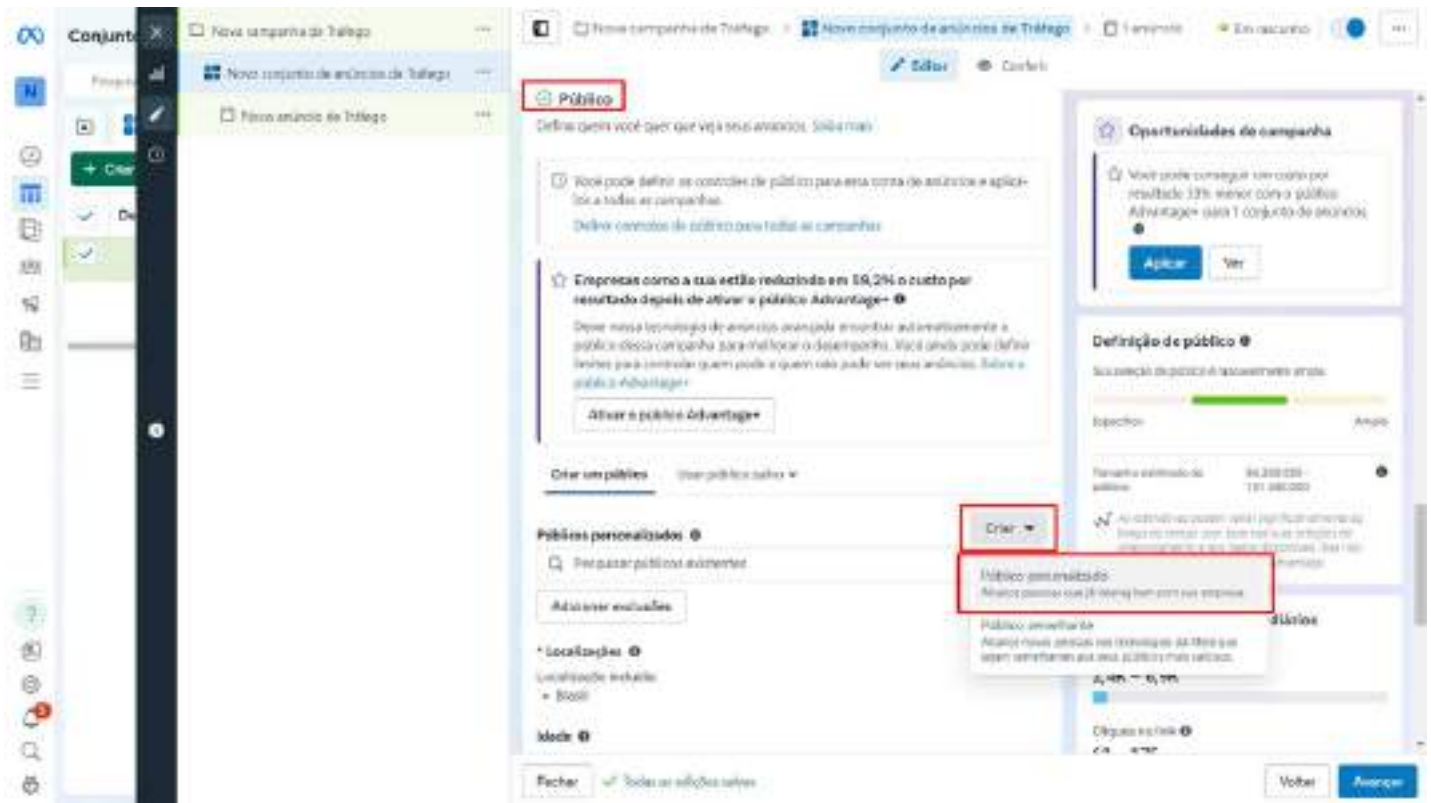
Na próxima janela, escolha a configuração de campanha com tráfego manual.



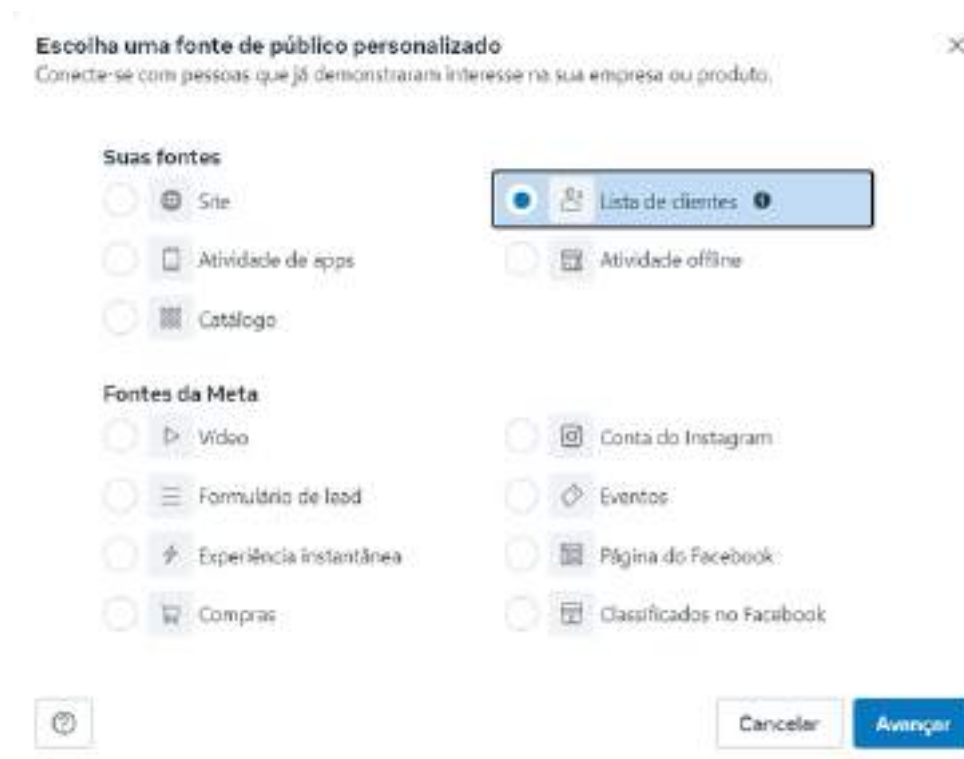
Em “Novo conjunto de anúncios de Tráfego”, localize a seção “Público Advantage+” e selecione a opção “Mudar para as opções originais de público”.



Agora, serão exibidas mais opções de público. Localize a opção “Criar” e selecione “Público personalizado”.



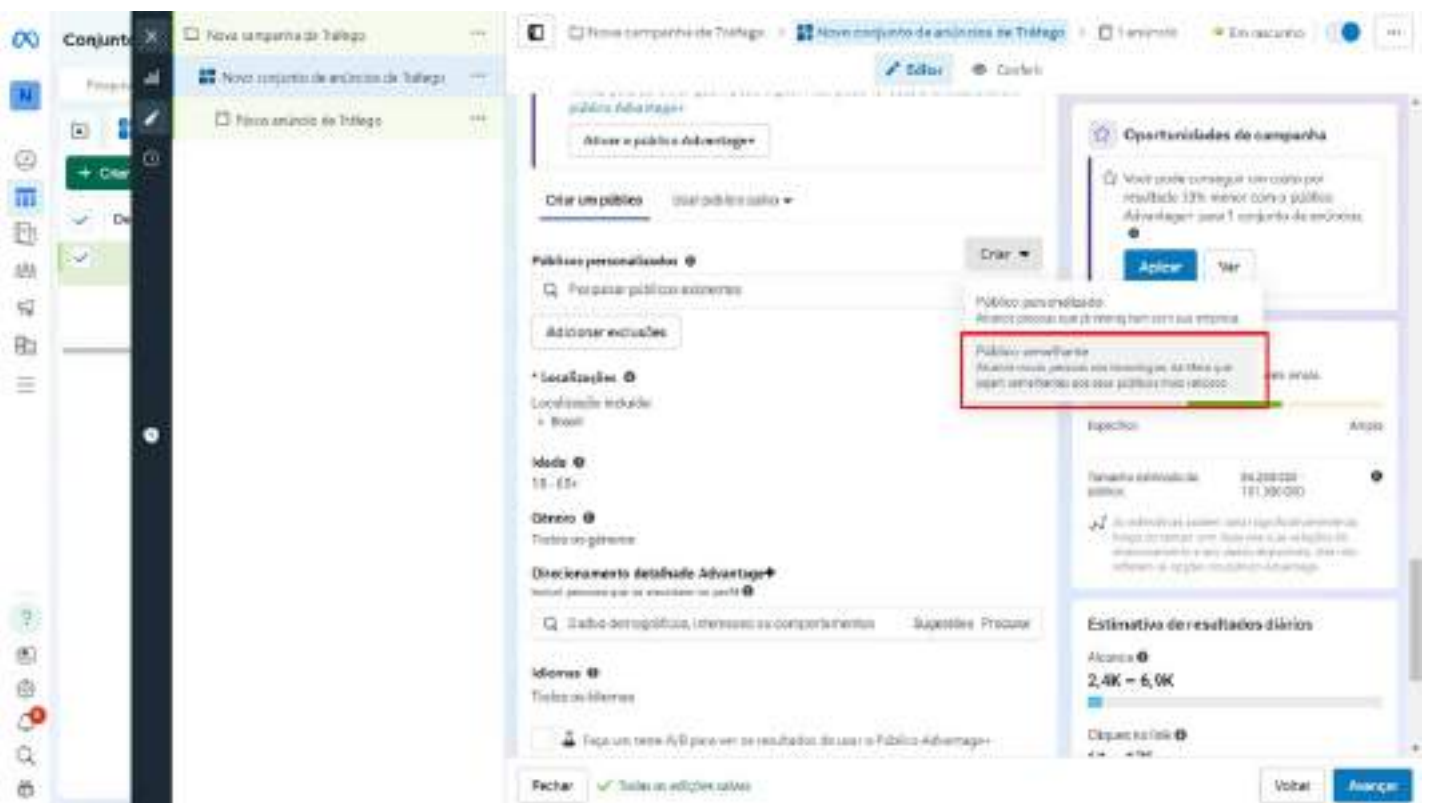
Na escolha de uma fonte de público personalizado, selecione “Lista de clientes”.



Nesta tela, você pode importar o arquivo CSV da lista de clientes exportada do Catacliente. Siga os passos para carregar o arquivo e ter as informações mapeadas pela Meta. Não se esqueça de identificá-lo de maneira organizada, colocando datas e fontes.



Com o público personalizado criado, será possível criar uma campanha com um público semelhante aos já prospectados em seu Catacliente.



Na criação de público semelhante, selecione a lista adicionada anteriormente como fonte semelhante. Selecione a localização do público semelhante de acordo com as necessidades dos seus negócios e, em tamanho do público, selecione o número de públicos semelhantes que será localizado pela Meta.

Note que o 1% semelhante consiste nas pessoas mais semelhantes à sua fonte de público, mas é possível ir até 3% segundo as recomendações da Meta. Leve em consideração que 3% seria menos semelhante à sua lista original.

A imagem mostra a interface de criação de um público semelhante no Meta Ads. O formulário é dividido em seções:

- Crie um público semelhante**: Título da janela com um ícone de fechar (X) no canto superior direito.
- Selecione sua fonte semelhante**: Um campo de texto com o placeholder "Selecione uma fonte de dados ou um público existente" e um botão "Criar nova fonte" com uma seta para baixo.
- Selecione a localização do público**: Um campo de busca com o placeholder "Pesquisar regiões ou países" e um botão "Procurar".
- Selecione o tamanho do público**: Um seletor de "Número de públicos semelhantes" com o valor "1" selecionado.
- Uma barra deslizante para ajustar a porcentagem de similaridade, com o cursor posicionado em 1%. A barra varia de 0% a 10% em incrementos de 1%.
- Um ícone de informação (i) e um texto explicativo: "O 1% semelhante consiste nas pessoas mais semelhantes à sua fonte de público semelhante. Aumentar a porcentagem cria um público maior e mais amplo."
- Botões "Cancelar" e "Criar público" no rodapé.

Seguindo esses passos, seu público semelhante à lista obtida pelo Catacliente estará selecionado. Finalize os detalhes da campanha adicionando imagens, vídeos, chamadas para ação e outras funcionalidades oferecidas pela Meta, de acordo com a necessidade.

## CAPÍTULO 4: ALINHAMENTO DE EXPECTATIVAS

Para maximizar o uso do Catacliente, é importante alinhar suas expectativas com o que a ferramenta oferece:

- **O Catacliente é uma Ferramenta de Início:** Ele ajuda a abrir portas e iniciar conversas. A partir daí, é essencial que sua equipe comercial assuma e leve os leads pelo processo de vendas.
- **Crescimento Gradual:** Quanto mais tempo você usar o Catacliente, maior será sua rede de contatos qualificados. Esse é um investimento contínuo que traz resultados cumulativos ao longo do tempo.
- **Uso de Dados para Outras Estratégias:** A base de contatos gerada pelo Catacliente pode ser utilizada em campanhas de email, WhatsApp, ligações, e até mesmo em marketing digital em plataformas como Instagram e Google.





## CAPÍTULO 5: REQUISITOS PARA O SUCESSO

Para alcançar o máximo potencial com o Catacliente, alguns requisitos são essenciais:

- 1. Perfis de LinkedIn Otimizados:** Certifique-se de que os perfis dos membros de sua equipe estejam bem otimizados e profissionalmente apresentados.
- 2. Conteúdo Relevante e Atraente:** Tenha um estoque de conteúdo que possa ser usado nas mensagens automatizadas e nas interações com os leads.
- 3. Monitoramento e Ajustes:** Utilize as análises e relatórios do Catacliente para monitorar o desempenho e fazer ajustes contínuos em sua estratégia.



## CONCLUSÃO

"Farmar" uma rede de contatos qualificados e manter um relacionamento ativo com eles é o segredo para uma prospecção de sucesso.

Com o Catacliente, você tem uma ferramenta poderosa para automatizar e escalar esse processo, garantindo que sua equipe possa focar no que realmente importa: converter leads em clientes. Ao integrar essa ferramenta com outras estratégias de comunicação, como email e marketing digital, você maximiza suas chances de sucesso e acelera seu crescimento de maneira sustentável.



**SAIBA MAIS COMO PODEMOS AJUDAR VOCÊ NA  
PROSPECÇÃO DOS SEUS LEADS!**

ACESSE NOSSO SITE:

**[CATACLIENTE.COM.BR](http://CATACLIENTE.COM.BR)**

E NOS ACOMPANHE NAS REDES  
SOCIAIS:

