

Marketing e Vendas Integrados

Template de SLA smarketing e critério de lead qualificado prontos pra alinhar as duas áreas.

1

SLA Smarketing

O acordo que reduz o atrito clássico entre marketing e vendas.

Compromisso	De quem	Prazo/critério
Volume de leads qualificados entregues por período	Marketing	
Tempo de primeiro contato após lead qualificado	Vendas	
Feedback estruturado sobre a qualidade do lead	Vendas	

Marketing e Vendas Integrados

2

Definição Conjunta de Lead Qualificado

MQL e SQL definidos junto pelas duas áreas — não impostos por uma só.

Critério	MQL (Marketing Qualified)	SQL (Sales Qualified)
Engajamento		
Fit com ICP		
Sinal de intenção de compra		