

A geração de leads B2B atualmente tem grandes desafios. Ela precisa ser feita em meio a um verdadeiro caos de dados que dificulta a priorização, entre outros problemas.

É por isso que empresas líderes no Brasil contam com [Cortex Growth](#), a plataforma de GTM Intelligence número 1.

E é isso que vamos te mostrar aqui em detalhes.

Leia com atenção os seguintes tópicos:

- **O fim do "Cold Call" no escuro: o novo padrão de prospecção B2B**
- **Cortex Growth: funcionalidades que transformam seu pipeline elevando resultados em geração de leads B2B**
- **Integrando inteligência ao fluxo de vendas com Cortex Growth**
- **Resultados mensuráveis: o impacto da geração de leads B2B com Cortex Growth**

O fim do "Cold Call" no escuro: o novo padrão de prospecção B2B

A geração de leads B2B entrou em outra fase.

O problema agora não é só volume baixo; é insistir em listas frias, filtros genéricos e cadências que tratam qualquer empresa como oportunidade.

Esse modelo produz atividade, mas raramente produz prioridade comercial. Na prática, ele infla o funil, distorce o ROI e empurra SDRs para uma rotina de esforço alto com retorno irregular.

Enquanto isso, os compradores B2B mudaram de comportamento. Ao menos **67% deles preferem uma experiência sem representante, e 45% afirmaram ter usado IA em uma compra recente**, conforme levantamento da [Gartner](#).

Isto é um sinal claro de jornadas mais autônomas e mais difíceis para abordagens cegas. Ou seja, o argumento de que prospecção é jogo de insistência perdeu força.

Hoje, o ganho vem de reduzir desperdício comercial antes do primeiro contato, e não de ampliar tentativas indistintas.

O custo de prospectar empresas sem fit

Está cada vez mais claro que prospectar sem fit parece barato porque a lista já está pronta, contudo o custo real aparece depois.

Basicamente, o SDR gasta horas pesquisando contas que jamais deveriam entrar na cadência. Por sua vez, o gestor interpreta produtividade com base em volume de contatos; e o funil acumula oportunidades fracas que consomem energia do time inteiro.

O efeito não é apenas financeiro. É operacional e cultural.

Em síntese, se a equipe trabalha muito e converte pouco, a visão interna costuma ser errada: cobra-se mais atividade, quando o problema está na seleção das contas.

Isso fica bem claro quando se olha para o fato de 30% dos profissionais de marketing ainda apontarem a geração de leads como um desafio central. E mais: **40% dizem que qualidade de leads e MQLs é a métrica mais importante para medir sucesso**, segundo a [HubSpot](#).

Dados estáticos vs. sinais de intenção: a vantagem competitiva

É aqui que a prospecção tradicional perde relevância.

Saber setor, porte e localização continua útil, mas isso apenas descreve quem a empresa é. Não responde se ela está em movimento, se abriu uma janela de compra ou se entrou em um contexto mais favorável à conversa comercial.

Em outras palavras, dados estáticos ajudam a montar a lista. Já sinais de intenção ajudam a priorizar a abordagem.

A diferença parece sutil, mas muda toda a economia da operação. Tanto que quase 70% dos analistas de marketing dizem que os leads chegam mais tarde na jornada porque já fizeram mais pesquisas com apoio de IA. Além disso, **93,2% afirmam que experiências personalizadas e segmentadas geram mais leads e compras**, também conforme a [HubSpot](#).

Essa realidade reforça um ponto: sem contexto e sem timing, a prospecção vira ruído. E o contrário também é verdadeiro: com inteligência sobre momento e propensão, prospectar é um exercício com foco, relevância e chance real de conversão.

Cortex Growth: funcionalidades que transformam seu pipeline elevando resultados em geração de leads B2B

Para lidar com esse novo momento da geração de leads B2B, é indispensável contar com tecnologia de ponta. Mais precisamente, com uma plataforma como [Cortex Growth](#), que organiza a geração de leads B2B a partir de dados, Inteligência Artificial e sinais de mercado. Com ela, Marketing e Vendas deixam de operar por volume bruto e passam a trabalhar com priorização real.

Em vez de depender de listas frias, pesquisa manual e feeling comercial, a operação ganha uma camada contínua de análise, enriquecimento e execução sobre as contas com maior chance de avançar no funil.

Cortex Growth é uma solução de Inteligência de Go-to-Market. Ela **encontra os clientes certos, na hora certa e com a abordagem certa**. Além de conectar planejamento, prospecção e qualificação em um fluxo mais previsível.

Identificação de Perfil de Cliente Ideal (ICP) com IA

O primeiro ganho técnico está na definição de quem realmente merece atenção comercial.

Cortex Growth usa Inteligência Artificial para analisar padrões de sucesso da carteira, estruturar o Perfil de Cliente Ideal e priorizar contas de alta propensão. Isso muda a lógica da prospecção: a empresa supera a montagem de listas apenas com filtros firmográficos; passa a selecionar contas com aderência concreta ao histórico de conversão.

Enriquecimento de dados e contatos decisores

O segundo benefício está na profundidade da informação.

A plataforma Cortex Growth não se limita a identificar empresas. Ela ajuda a **encontrar e validar decisores, enriquecer contatos e montar dossiês** que concentram histórico de engajamento, interações recentes e contexto comercial.

Esse ponto é decisivo porque a geração de leads B2B perde eficiência quando o time até acerta a conta, mas fala com a pessoa errada ou aborda sem repertório.

Um dos recursos que ajudam nisso chama-se [Outreach](#). Ele explora o mercado em escala, identifica decisores em empresas de difícil acesso e filtra oportunidades mais promissoras.

E tem também o [Orquestrador](#), que entrega [inteligência aumentada](#) para que o vendedor entre na conversa com mais contexto e menos pesquisa manual.

Sinais de propensão e monitoramento de mercado

Cortex Growth também fornece vantagem temporal. A plataforma não olha apenas para o fit estático da conta, mas para sinais de intenção, propensão e momento de compra.

Na geração de leads B2B [Outbound](#), isso significa priorizar contas com maior potencial de fechamento. Nos esforços [Inbound](#), significa pontuar e enriquecer leads em tempo real para que Pré-vendas atue com agilidade.

Em abordagens [Allbound](#), Cortex Growth **combina sinais de interesse digital com a priorização de prospecção**, criando uma visão mais precisa da jornada e um pipeline unificado.

Somados a tudo isso, [agentes de IA](#) monitoram o mercado, reabastecem a operação e permitem ajustar rotas durante a execução. Em resumo, alcança-se uma geração de leads B2B menos reativa, mais coordenada e muito mais próxima da receita.

Integrando inteligência ao fluxo de vendas com Cortex Growth

Na rotina comercial, o valor da plataforma Cortex Growth aparece com a inteligência deixando de ser um relatório à parte. Ela passa a orientar a execução diária.

O time não perde mais tempo consolidando planilhas, cruzando sinais manualmente e decidindo no improviso por onde começar. Ele conta com direcionamento prático, contexto acionável e cadência acompanhada em tempo real.

Cortex Growth conecta planejamento, priorização e abordagem em um mesmo fluxo, reduzindo atritos entre estratégia e execução.

Na prática, isso se traduz em uma operação mais fluida:

- as contas e os leads chegam distribuídos com base em critérios como território, capacidade e especialização do time;
- cada vendedor recebe dossiês com histórico de engajamento, interações recentes, sinais de momento e contatos enriquecidos;
- a liderança acompanha a cadência em um cockpit operacional, ajusta rotas durante o ciclo e reabastece a equipe quando necessário;
- Marketing e Vendas passam a atuar sobre a mesma inteligência, com pipeline unificado e menos ruído na passagem de bastão;
- a execução das abordagens pode ocorrer com monitoramento contínuo e resultados integrados ao CRM.

Essa otimização operacional permite que o SDR comece o dia sabendo onde focar; que Pré-vendas responda mais rápido. E a liderança enxerga gargalos enquanto a campanha está em andamento, e não só no fechamento do ciclo.

Em suma, a geração de leads B2B ganha ritmo, consistência e capacidade real de escala com Cortex Growth. Ela não mais depende de esforços isolados ou de pesquisa manual excessiva – muitas vezes, imprecisa e falha.

Resultados mensuráveis: o impacto da geração de leads B2B com Cortex Growth

Com Cortex Growth, a geração de leads B2B deixa de alimentar agendas cheias e passa a sustentar conversas com aderência ao problema, ao contexto e ao momento de negócio da conta.

A plataforma eleva a qualidade das reuniões, pois vendedores chegam menos preocupados em validar premissas básicas. Eles se mostram mais preparados para discutir cenário, prioridade, impacto e próximos passos.

O efeito positivo aparece logo nas primeiras interações.

Em vez de calls gastas com empresas curiosas, sem urgência ou sem capacidade de compra, o time passa a falar com contas mais maduras para avançar. Como resultado, as **deliberações tendem a ser mais objetivas, com menos dispersão, menos perda de tempo e maior clareza sobre dor, escopo e potencial de fechamento.**

A passagem entre etapas é melhorada, o retrabalho é reduzido. E a força de vendas evita que o funil fique travado por oportunidades que pareciam promissoras apenas no papel.

No ciclo completo, o impacto é ainda mais relevante.

Quanto melhor a entrada, menor a necessidade de requalificar, corrigir rotas e reconstruir o entendimento ao longo do processo.

Na prática, Cortex Growth encurta esse caminho ao apoiar uma operação que chega mais preparada em cada contato e avança com mais consistência entre prospecção, diagnóstico e proposta. Isto é, o tempo entre a primeira abordagem é reduzido; chega-se a uma geração de leads B2B mais conectada a pipeline útil, reuniões produtivas e receita previsível.

FAQ – Perguntas frequentes sobre geração de leads B2B com Cortex Growth

1. Cortex Growth substitui o CRM na geração de leads B2B?

Não. Cortex Growth complementa o CRM. A plataforma adiciona inteligência de mercado, automação de prospecção, priorização de oportunidades e monitoramento da execução, enquanto o CRM segue como o ambiente de registro, acompanhamento do funil e histórico comercial.

2. Cortex Growth funciona só para geração de leads B2B outbound?

Não. A solução cobre prospecção outbound, qualificação inbound e estratégia allbound. Isso permite operar com uma mesma lógica de inteligência em diferentes frentes de aquisição, em vez de manter fluxos desconectados entre Marketing e Vendas.

3. O que os agentes de IA de Cortex Growth fazem na prática na geração de leads B2B?

Eles atuam em etapas críticas da operação. Pesquisam o mercado, identificam decisores, validam intenção de compra, enriquecem informações e filtram oportunidades com maior chance de conversão. Na camada de execução, também sustentam abordagens por voz, WhatsApp e e-mail, com monitoramento contínuo.

4. Cortex Growth ajuda a expandir o mercado endereçável?

Sim. Um dos ganhos mais relevantes está na abertura de novas frentes comerciais, inclusive em empresas de difícil acesso ou com baixa disponibilidade de dados digitais. No recurso Outreach, a plataforma gera impacto de curto prazo de até 50% de expansão do mercado endereçável.

5. Como Cortex Growth apoia empresas com operação regional na América Latina?

Nesse cenário, o recurso GTM Latam de Cortex Growth organiza planejamento regional de Perfil de Cliente Ideal, mercado relevante e territórios, com modelos de propensão calibrados por país. Isso melhora governança, padronização entre times e comparação de desempenho entre mercados latino-americanos.

6. Para quais tipos de empresa Cortex Growth é mais indicada?

A plataforma tem aderência a empresas dos segmentos de tecnologia, financeiro e serviços B2B. Também faz sentido para multinacionais com presença na América Latina, empresas brasileiras em expansão internacional e times regionais que precisam de coerência de execução entre países.

7. O que muda quando a geração de leads B2B passa a operar em modelo allbound?

A principal mudança é a centralização da inteligência. Em vez de inbound e outbound competirem por atenção, a operação conecta sinais de interesse digital com prospecção ativa, formando um pipeline unificado e uma jornada comercial mais coerente.

8. Cortex Growth ajuda a operação a aprender com os próprios resultados?

Sim. No caso de uso de prospecção outbound, a plataforma mede resultados por campanha, território e persona em tempo real e usa esse retorno para recalibrar priorização e estratégia nos ciclos seguintes. Isso reduz a repetição de erro e aumenta a consistência operacional ao longo do tempo.

9. Como Cortex Growth acelera a preparação do time antes das campanhas?

No Orchestrator, a preparação deixa de depender de pesquisa dispersa e montagem manual de contexto. O recurso gera redução de 95% no tempo de preparação de campanhas e de 50% no tempo gasto com pesquisas manuais antes da abordagem.

10. Como Cortex Growth trata a geração de leads B2B em empresas com grande volume de inbound?

A lógica é tratar velocidade com critério. Na qualificação inbound, a plataforma enriquece e pontua cada lead em tempo real para que pré-vendas atue primeiro nas oportunidades com maior propensão de compra, evitando filas desordenadas e perda de timing comercial.

META DESCRIPTION

Aumente suas vendas com estratégias eficazes para atrair e converter clientes no ambiente digital. Transforme a geração de leads B2B com Cortex Growth.