



**GUIA DE
FERRAMENTAS
DE MARKETING,
VENDAS E GESTÃO
COM DICAS GRÁTIS!**



negócios SC

CANSOU DE GASTAR TEMPO COM TAREFAS REPETITIVAS NA ADMINISTRAÇÃO DA SUA EMPRESA?

OU SENTE QUE ESTÁ PERDENDO OPORTUNIDADES DE CRESCER PORQUE A ROTINA DOS NEGÓCIOS É PUXADA DEMAIS?

Então o que você e sua organização precisam é de boas ferramentas de marketing, vendas e gestão para facilitar a vida.

Neste guia essencial de ferramentas digitais, **traremos exemplos grátis** e pagos de **soluções para automatizar funções, organizar o trabalho** da equipe e **aumentar o desempenho** de cada setor.

QUER MELHORAR SUA PRODUTIVIDADE E SEUS RESULTADOS?

CONFIRA COMO A SEGUIR!



Leia também: [Neurosales: como aumentar o desempenho do seu time de vendas](#)

ÍNDICE

Customer Relationship Management (CRM)	05
Plataforma de Marketing Digital	08
Ferramenta de e-mail marketing	10
Ferramentas de análise de tráfego web	12
Ferramentas de SEO	15
Ferramentas de Redes Sociais	18
Ferramentas de Criação de Imagens	21
Ferramentas de Comunicação Interna	23
Ferramentas de Gestão e Produtividade	25
A ferramenta que faltava para sua estratégia de marketing	28



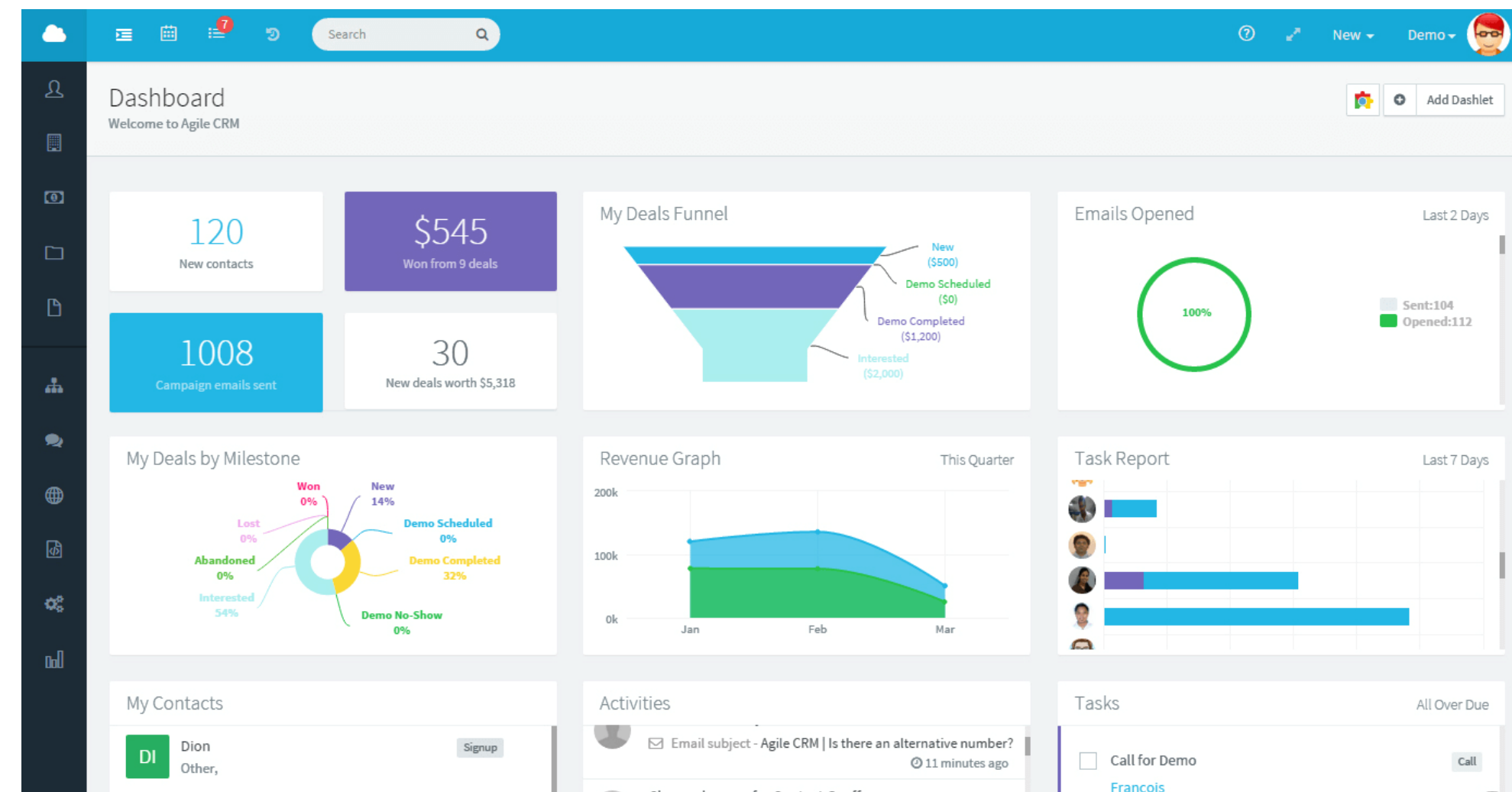
FERRAMENTAS DE MARKETING, VENDAS E GESTÃO PARA SUA EMPRESA

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM)



Esta é a solução para gerir o bem mais precioso de negócios com vendas complexas: seus clientes e leads. **Um bom CRM deve ser capaz de integrar funções de marketing e vendas, automatizando o funil de vendas ao longo de diversos canais.**

AGILE CRM:



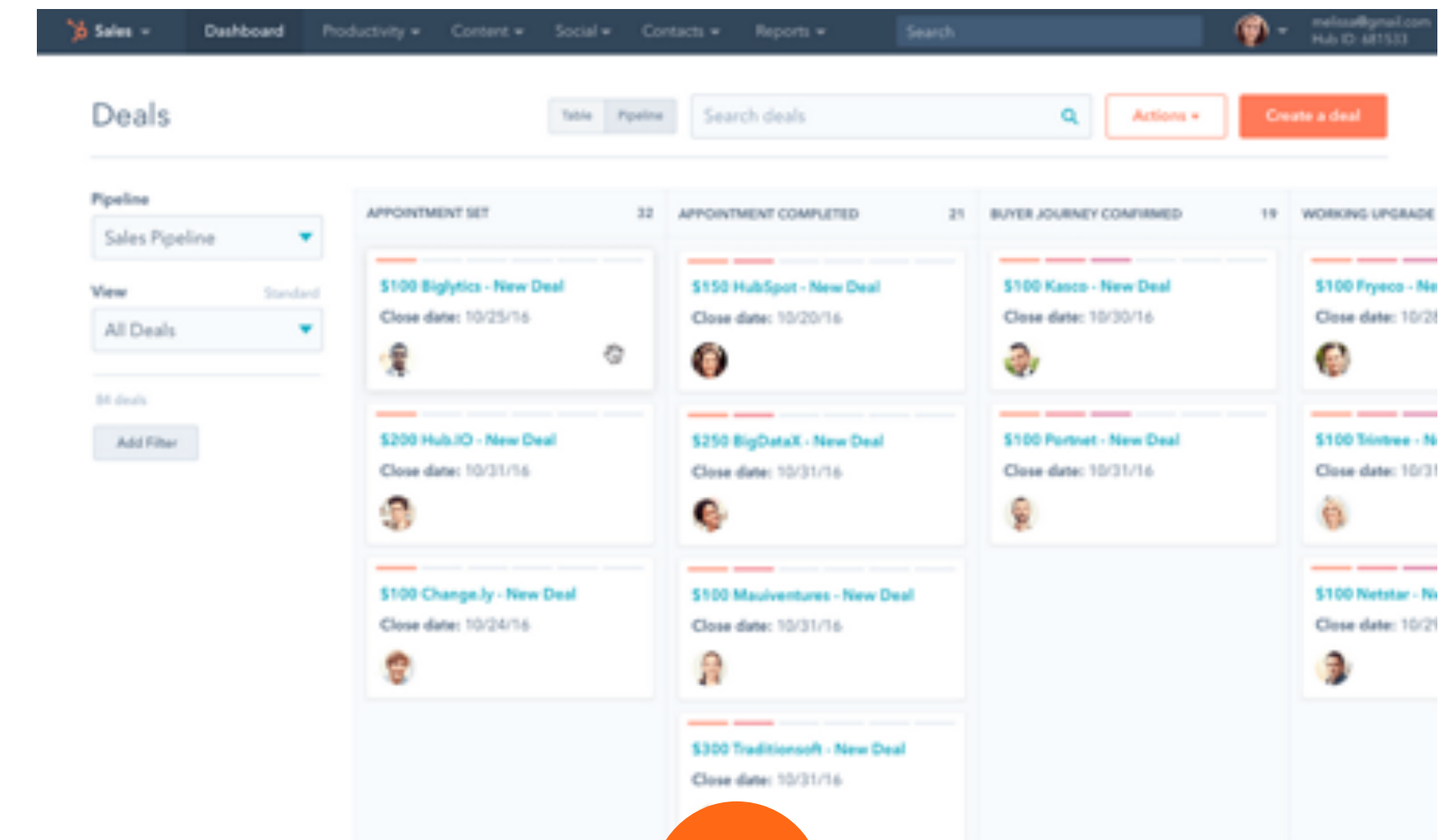
Fonte: Agile CRM.



É uma das opções mais conhecidas do mercado e tem a grande vantagem de permitir até 10 usuários grátis no plano inicial. Nessa modalidade é possível documentar de forma integrada

e-mails e ligações (além de fazer a comunicação pela própria ferramenta), agendar reuniões, ver estatísticas de e-mails, fazer pontuação de leads e muito mais com até 50.000 contatos.

HUBSPOT CRM:



Fonte: HubSpot.



Outro CRM **muito popular e com diversas funções interessantes**, como a programação de e-mails, é gratuito e permite usuários ilimitados, além de 1 milhão de contatos. No entanto, algumas funcionalidades são restritas

nesta versão, a exemplo dos 15 minutos de chamada por usuário, por mês. Para quem precisa de mais soluções, o Sales Hub é um produto mais indicado da mesma empresa, cujo plano Professional chega a 200 dólares por mês*.

ZOHO CRM:



Fonte: Zoho CRM.

Esta plataforma de customer relationship management **tem como diferenciais os prêmios de excelência que recebeu e o suporte em português.** Oferece também a inteligência artificial Zia, capaz de identificar

a probabilidade de conversão de leads, detectar tendências no fluxo de vendas e oferecer automações inteligentes.

O plano inicial custa 12 dólares por usuário, por mês.



No Brasil ainda existem as opções nacionais, como Agendor e RD Station CRM.

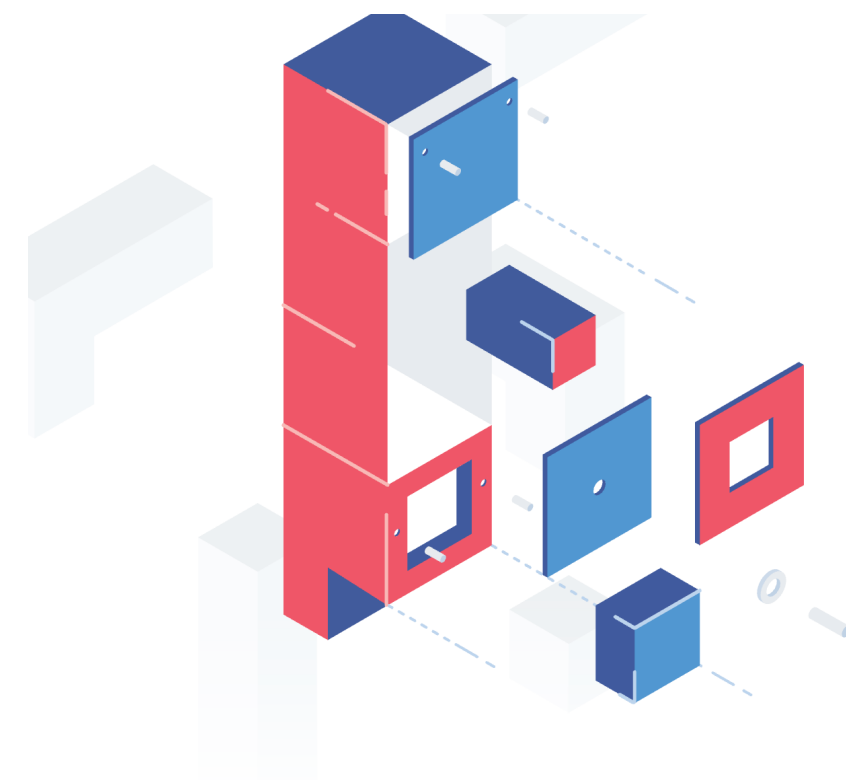
Em qualquer um desses casos, o uso do CRM é potencializado quando em conjunto com uma plataforma de marketing digital que otimize o contato com os leads desde o momento da descoberta até a fidelização de clientes no pós-venda.

PLATAFORMA DE MARKETING DIGITAL



Especialmente as empresas que trabalham com inbound marketing precisam lidar com muitas fontes de captação de leads: blog, site, landing pages, redes sociais... **Cada uma requer atenção própria, mas ao mesmo tempo deve-se centralizar essas informações para otimizar o processo de comunicação.** É aí que entram as plataformas de marketing digital.

RD STATION MARKETING:



RD Station | MARKETING

A ferramenta tudo em um para gerenciar e automatizar suas ações de Marketing Digital

Gere mais tráfego, Leads, vendas e relacionamentos para sua empresa

VEJA O VÍDEO DE APRESENTAÇÃO DO RD STATION MARKETING

TESTAR GRATUITAMENTE

ASSISTA A UMA DEMONSTRAÇÃO



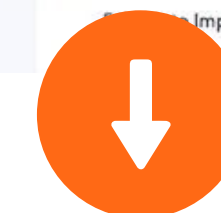
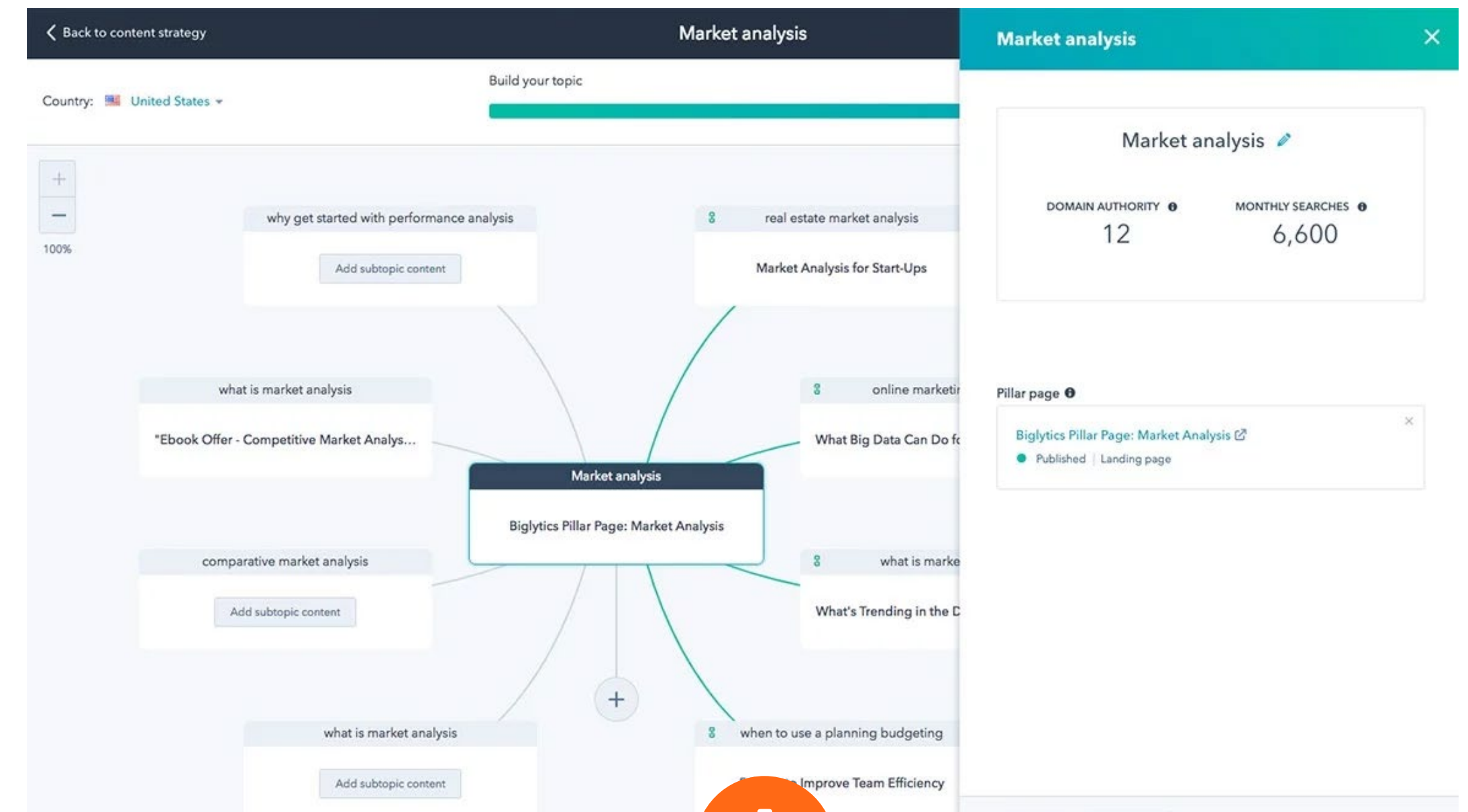
Fonte: Resultados Digitais

Esta ferramenta se propõe a ser “tudo em um” para equipes de marketing: organiza o planejamento, otimiza sites, gerencia publicações em redes sociais, permite criar formulários e pop-ups para captação de leads e muito mais. A criação de

campanhas de e-mails e fluxos de nutrição de contatos são outras vantagens de contar com esta solução.

O plano Pro, que oferece funções de automação, sai a partir de 769 reais por mês.

HUBSPOT MARKETING HUB:



Fonte: HubSpot.

É outra opção de plataforma de marketing digital, **com ampla aceitação mundial**. Possibilita otimizar landing pages, criar modelos de e-mail, realizar testes A/B, acessar e gerenciar contatos, monitorar redes sociais, acompanhar resultados,

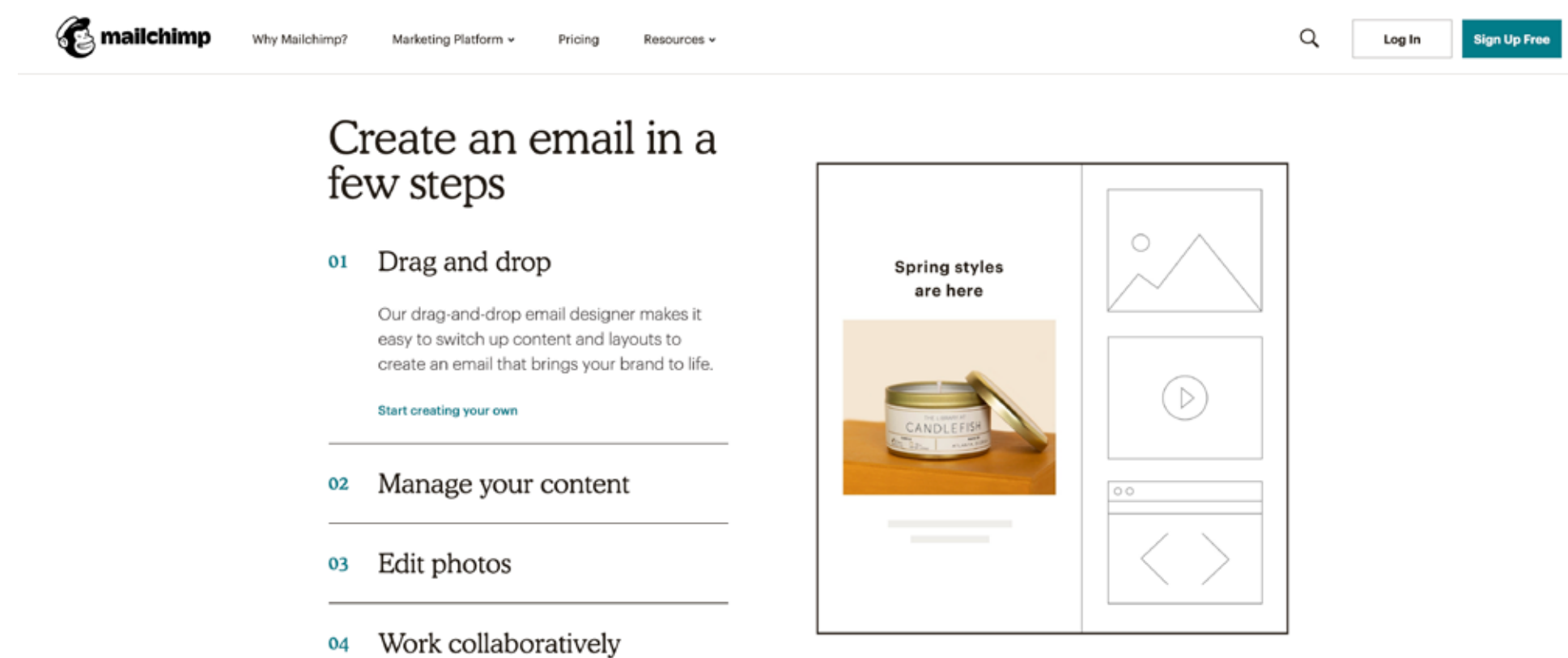
encontrar palavras-chave etc. Oferece um plano gratuito, com recursos limitados, **bom para quem quer aprender mais sobre a ferramenta sem fazer um grande investimento logo de início**.

FERRAMENTA DE E-MAIL MARKETING



Além das plataformas de marketing digital, **se você procura uma ferramenta exclusiva para gerenciar os envios das suas campanhas de e-mail marketing**, vale se atentar a esta dica.

MAILCHIMP:



Fonte: Mailchimp.

Existe desde 2001 e se tornou **referência em e-mail marketing**, com 11 milhões de clientes e 1 bilhão de mensagens enviadas diariamente. Para empresas que ainda estão montando suas listas de envio, há o plano grátis para até 2.000 contatos e algumas funções básicas, como disparos automáticos de boas-vindas, que

ajudam a aumentar sua taxa de abertura.

A partir de 9,99 dólares por mês, já existe a possibilidade de adicionar mais contatos, criar audiências segmentadas, ter mais opções de templates, fazer testes A/B etc.

FERRAMENTAS DE ANÁLISE DE TRÁFEGO WEB



Como saber se as suas páginas on-line estão tendo o resultado esperado, atraindo o público certo ou mesmo como melhorar o desempenho delas? **A resposta está na análise de tráfego.**

GOOGLE ANALYTICS:



Fonte: Google

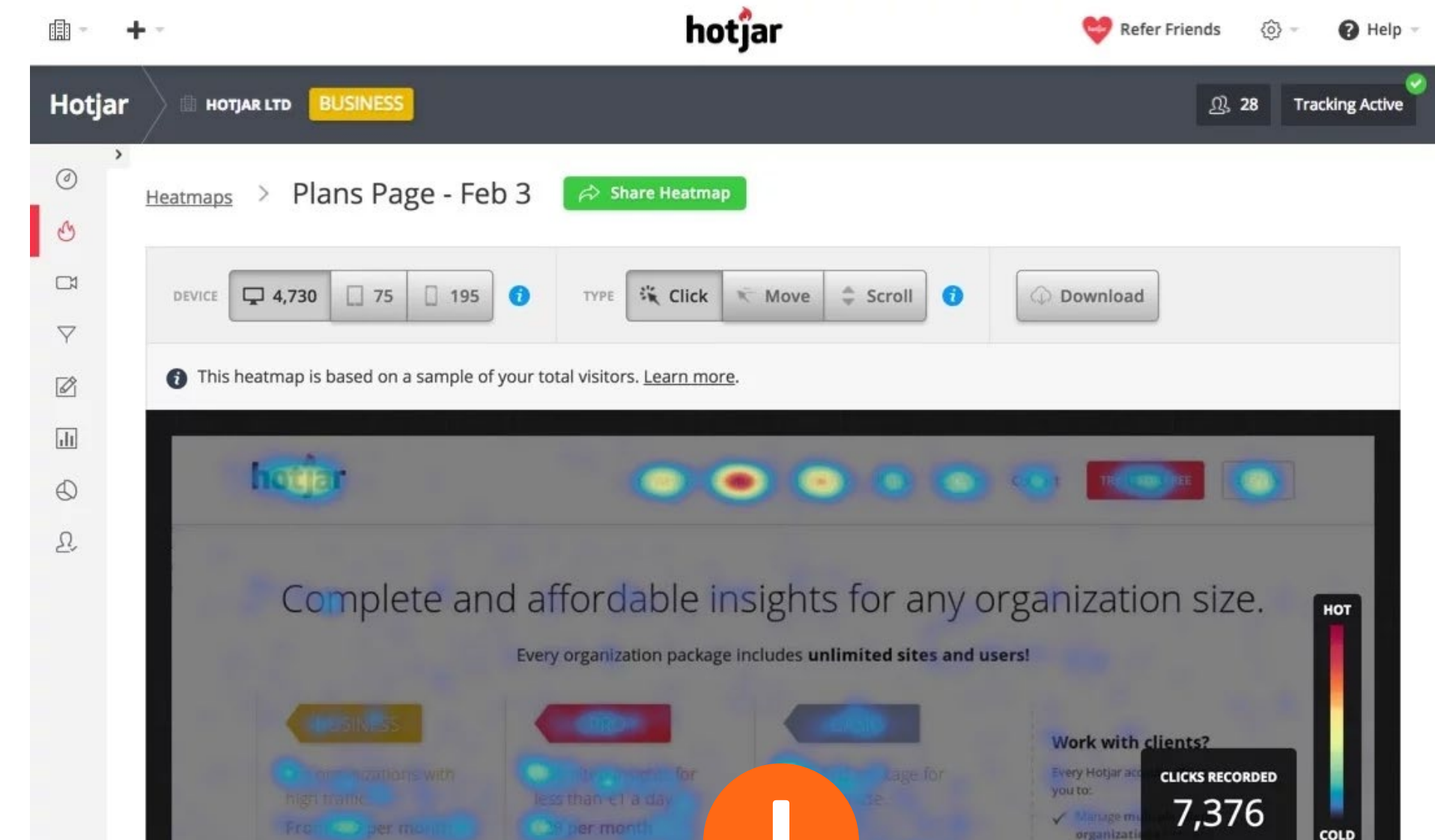


Esta ferramenta, é claro, não poderia ficar de fora. Gratuita, intuitiva de usar e com uma ampla gama de métricas para acompanhar, a solução do Google oferece um mapeamento do perfil de usuários que acessam suas páginas, o comportamento

deles no site ou blog, as ações e conversões em cada url, entre outras funcionalidades.

E você ainda pode fazer [cursos grátis](#) para dominar todas as possibilidades que o Google Analytics disponibiliza.

HOTJAR:



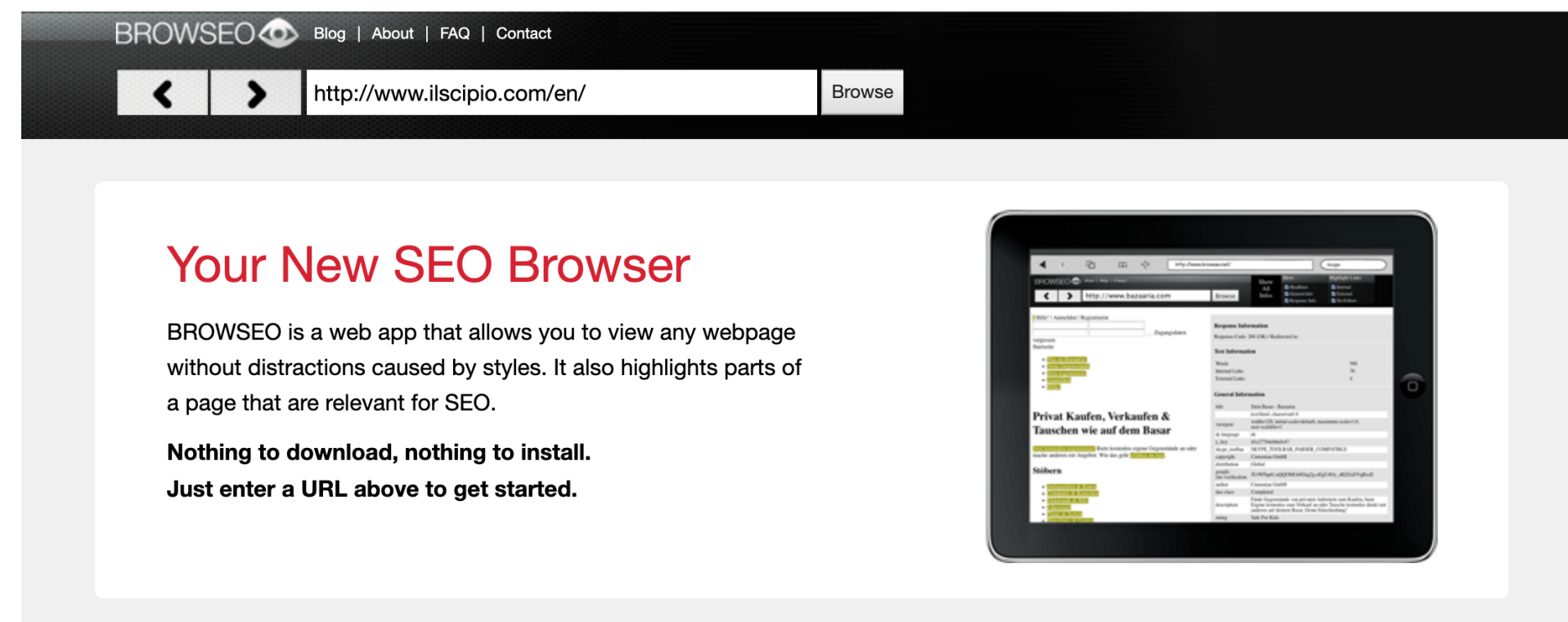
Fonte: Hotjar



Esta é uma análise muito mais visual que a oferecida pelo Analytics. Enquanto no serviço do Google sua empresa tem acesso aos números finais que um usuário gera em suas páginas, **o Hotjar permite entender melhor o comportamento de navegação.** Por meio do mapa de calor, por exemplo, você percebe quais

são as áreas de maior interesse para o visitante, além de poder gravar as visitas e descobrir até os movimentos de mouse feitos durante a visita. Análise de funis de conversão e de eficácia de formulários são outros benefícios desta ferramenta que custa a partir de 49 dólares por mês.

BROWSEO:



Fonte: Browseo



Se você busca uma análise rápida do seu site ou até mesmo de seus concorrentes, a recomendação é o Browseo. Ele fornece dados de origem

de tráfego, palavras-chave associadas e outras informações com foco em SEO. Isso porque ele analisa como os endereços aparecem para os buscadores.



Leia também:



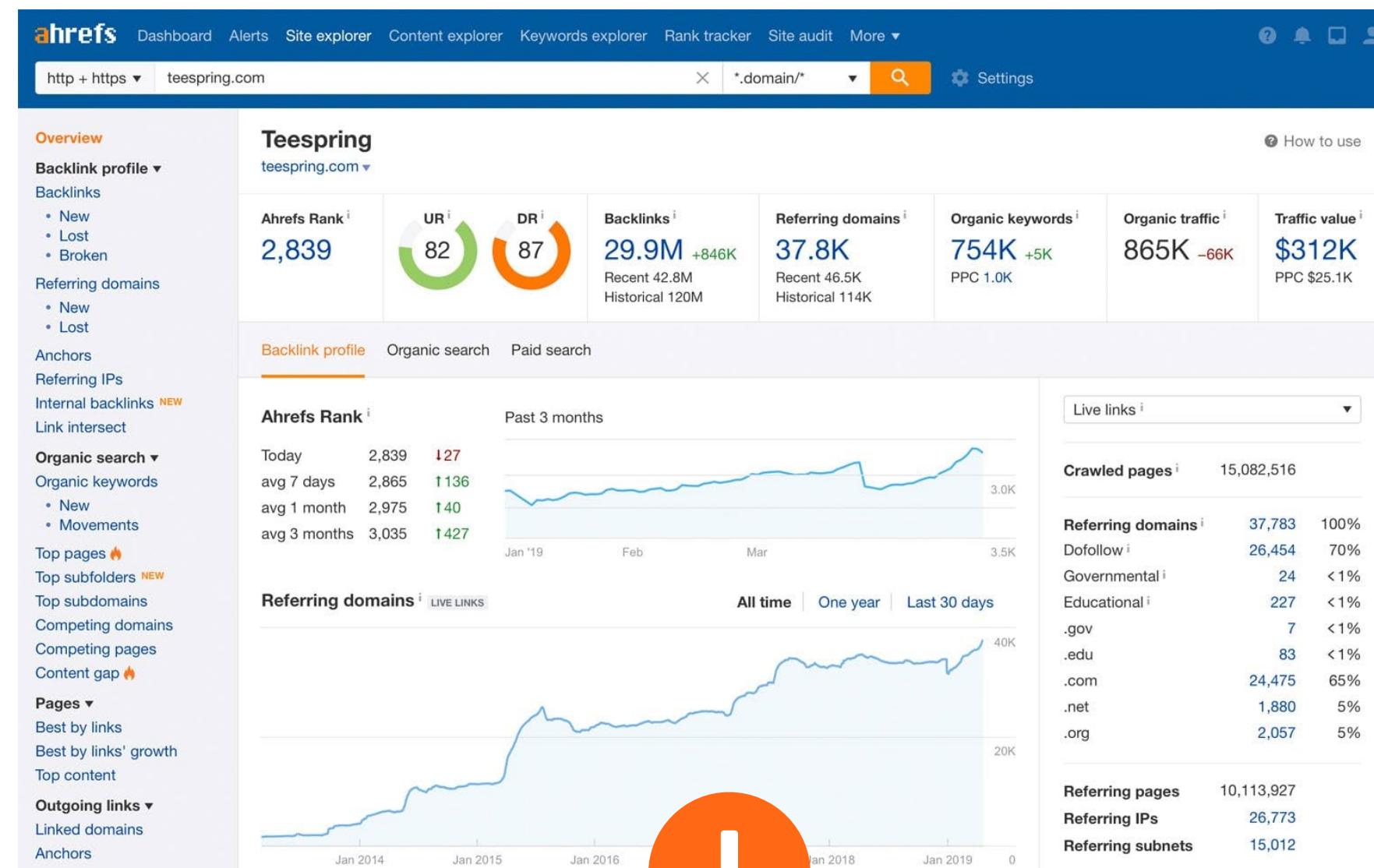
Métricas que todo time de marketing deve acompanhar!

FERRAMENTAS DE SEO



Falando em SEO, uma boa estratégia de marketing de conteúdo deve ter como pilar a otimização constante para os mecanismos de busca. Algumas ferramentas então podem ajudar a encontrar pontos a melhorar em seu conteúdo e em suas páginas, monitorar a concorrência e descobrir palavras-chave para ranquear nas buscas on-line.

AHREFS:

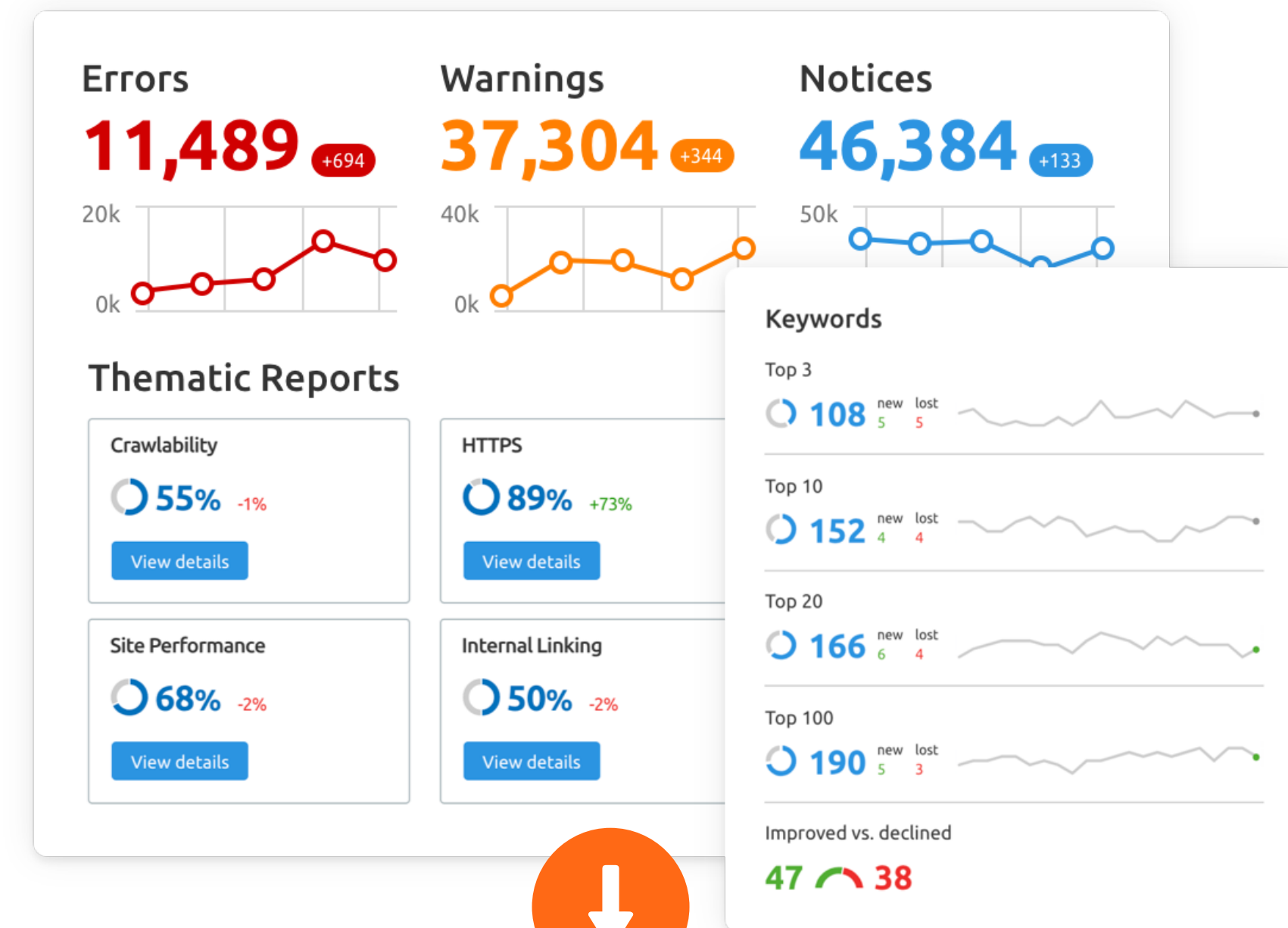


Fonte: Ahrefs

É uma plataforma bastante completa para search engine optimization, que reúne diversas funcionalidades espalhadas por outros serviços, como a checagem de links corrompidos do [Broken Link Checker](#), mas de uma forma muito mais poderosa.

Com Ahrefs você também pode analisar sites de concorrentes, descobrir palavras-chave, pesquisar conteúdos e monitorar a web, tudo para chegar ao primeiro lugar nos resultados de pesquisas. O plano inicial é de 99 dólares por mês.

SEMRUSH:



Fonte: Semrush.

É um concorrente de Ahrefs, com [vantagens e desvantagens](#) entre si. Por exemplo, a busca de backlinks de Ahrefs é melhor, enquanto a análise semântica em tempo real na criação de conteúdos é uma praticidade do SEMrush. Outras funções interessantes desta ferramenta são a análise de lacunas

para descoberta de palavras-chave a serem usadas, assistente de escrita e audição de sites. **É uma ótima opção para agências que querem gerar relatórios de SEO para a prospecção de clientes.**

Os planos saem a partir de 99,95 dólares por mês.



Agora, se o objetivo é apenas pesquisar ideias para palavras-chave e quais sites as estão usando, além de termos relacionados a elas, existem diversas ferramentas gratuitas:

O Planejador de Palavras-Chave do Google é uma delas, assim como o Ubersuggest e o Keyword Tool.



Outra dica é instalar o plugin **Keywords Everywhere** em seu navegador. Ao realizar uma pesquisa no Google, por exemplo, ele já indica o volume de buscas e a dificuldade de ranquear com determinada palavra-chave.

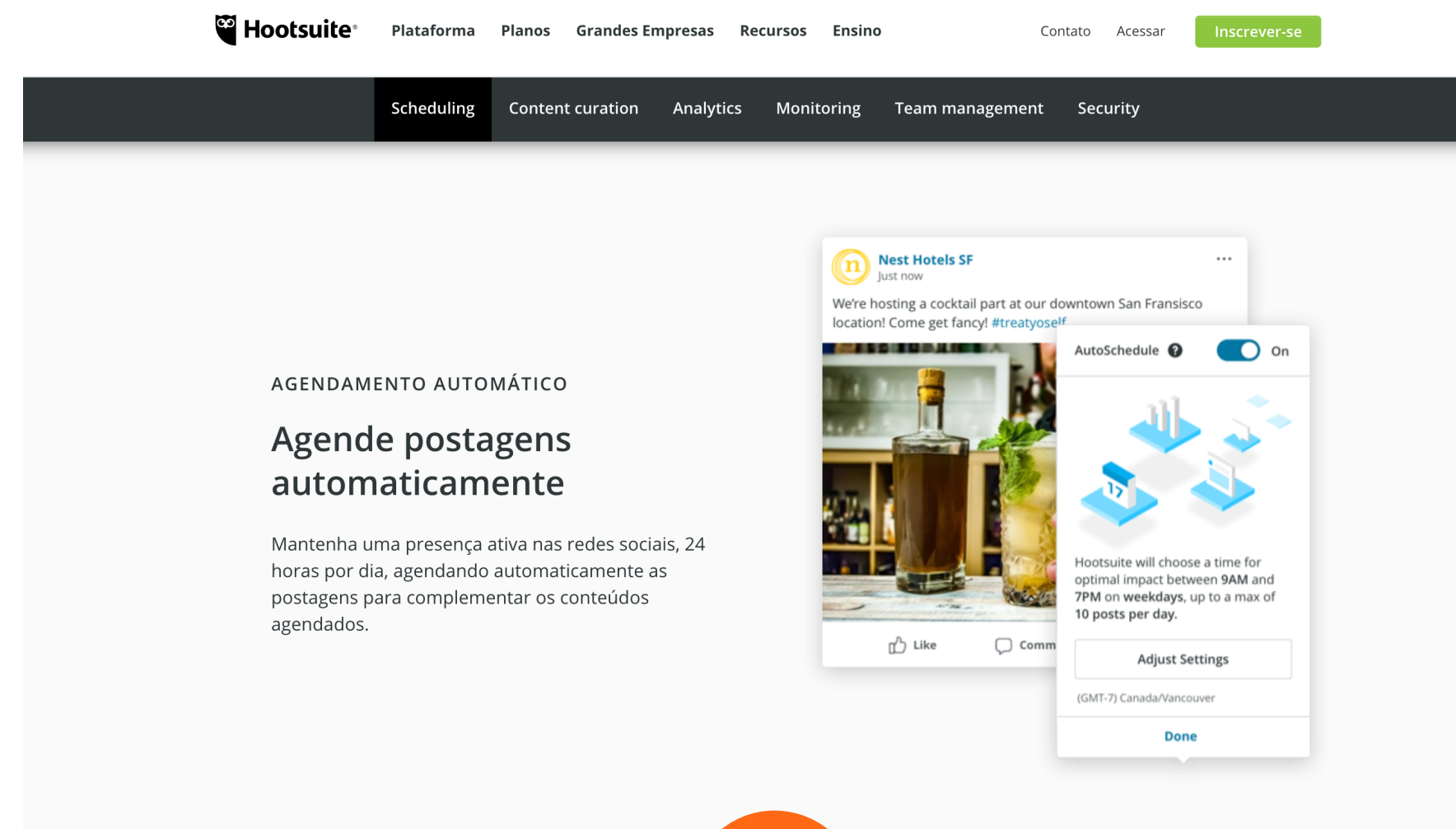
Ele também dá sugestões de cauda longa e termos relacionados para utilizar em seus conteúdos.

FERRAMENTAS DE REDES SOCIAIS



Não podemos nos esquecer de que as redes sociais são importante na sua estratégia de comunicação e requerem tempo e esforço. Mas dá para facilitar seu trabalho.

HOOTSUITE:



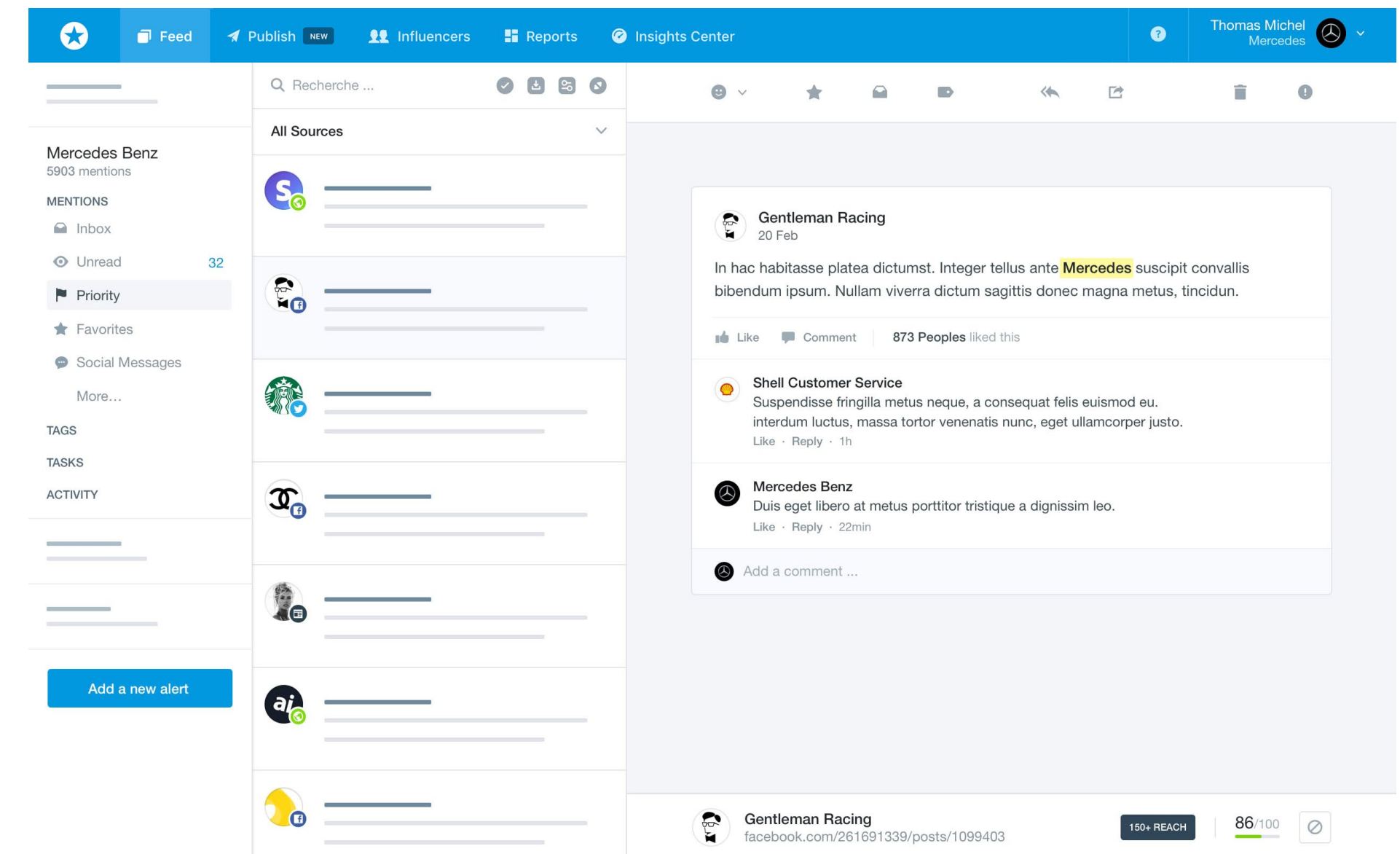
Fonte: Hootsuite

Permite que você gerencie as principais redes sociais em um só lugar, programando postagens, investindo nos posts com melhor retorno, respondendo os seguidores, acessando relatórios de desempenho e muito mais. É igualmente uma boa ferramenta

para monitorar assuntos de interesse e descobrir possíveis [influenciadores para sua marca.](#)

Uma assinatura profissional custa 19 dólares por mês e permite gerenciar simultaneamente até 10 contas.

MENTION:

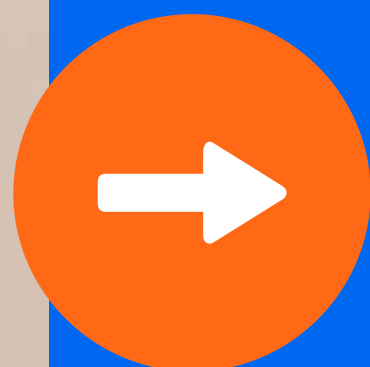


Fonte: Mention

Uma segunda opção para monitorar menções à sua empresa, aos seus produtos ou serviços e até a tópicos de seu interesse. É excelente para saber o que o público fala de

você, mesmo que não marque nas redes sociais, e para resolver crises de imagem antes que elas cresçam.

A partir de 25 dólares por mês.



negócios SC

Cada rede social ainda oferece ferramentas de insights para definição de público-alvo para as campanhas, acompanhamento de resultados e outras praticidades.

É o caso de Facebook Audience Insights (gratuito), Sales Navigator do LinkedIn (64,99 dólares por mês), entre outros serviços.



FERRAMENTAS DE CRIAÇÃO DE IMAGENS



Peças gráficas, desde posts para redes sociais até materiais ricos como infográficos, desempenham um papel essencial na comunicação de marketing, embora exijam certo talento para sua produção. **No entanto, algumas empresas tornaram essa arte mais acessível.**

CANVA:



Entrar [Registre-se](#)

Crie designs para tudo. Publique onde quiser.

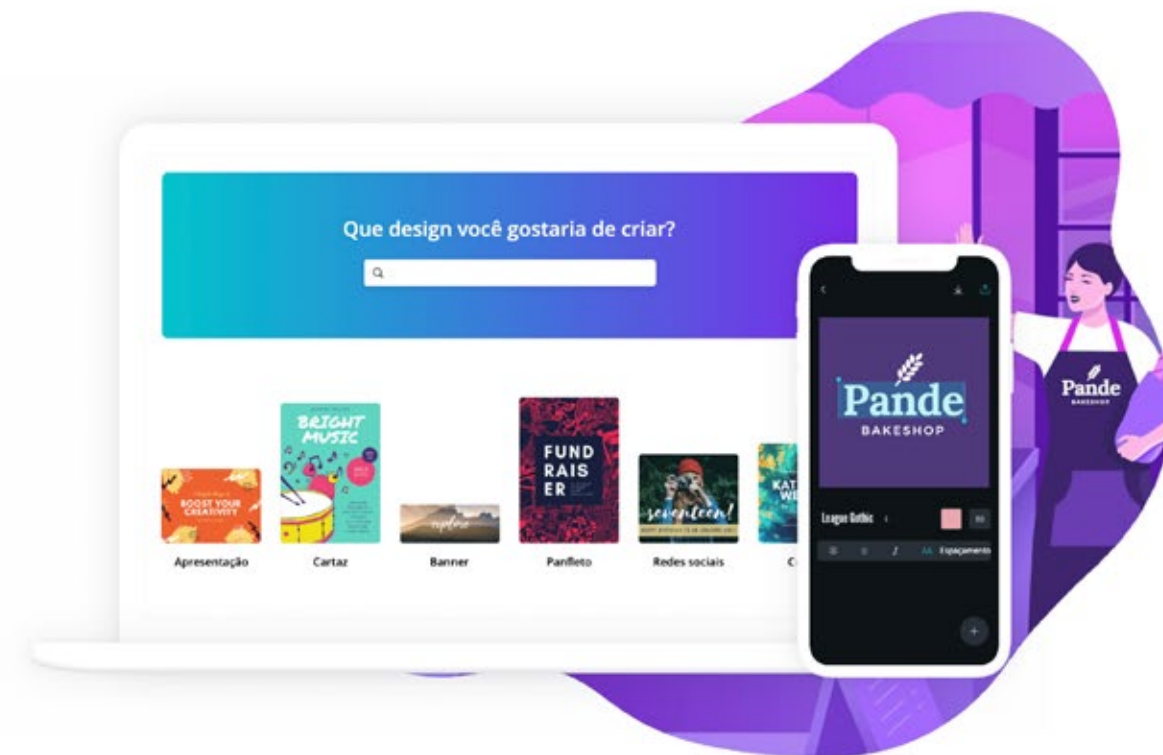
Crie uma conta, é grátis! Não importa se você é um designer experiente ou amador, nem se trabalha sozinho ou em equipe – você vai adorar o Canva.

Registrar-se com o Facebook

Registrar-se com o Google

[Registrar-se com um e-mail](#)

Já tem uma conta? [Faça login](#)



Fonte: Canva



Permite criar diversos formatos de documentos visuais, até cartazes, panfletos e apresentações, **tudo por meio de menus de seleção e gestos**

simples, como arrastar elementos na tela.

O plano Pro sai por 9,95 dólares por mês.

PIKTOCHART:

Assim como o Canva, gera variados formatos e oferece templates pré-prontos para

facilitar a criação.

A partir de 29 dólares por mês.

INFOGRAM:

outra alternativa interessante para criar visuais ricos com pouco esforço.

Há uma versão gratuita de teste e planos pagos a partir de 19 dólares por mês.

FERRAMENTAS DE COMUNICAÇÃO INTERNA



Até aqui vimos muito de como facilitar as tarefas da sua empresa com relação ao público, mas e quanto à interação interna da equipe? **Vejamos como tornar mais prática também a sua comunicação.**

DISCORD:



Fonte: Discord



Esta ferramenta quer fazer você deixar o Skype de vez.

Ela permite se comunicar por áudio ou por escrito entre

várias pessoas e não necessita de download, já que funciona diretamente no navegador.

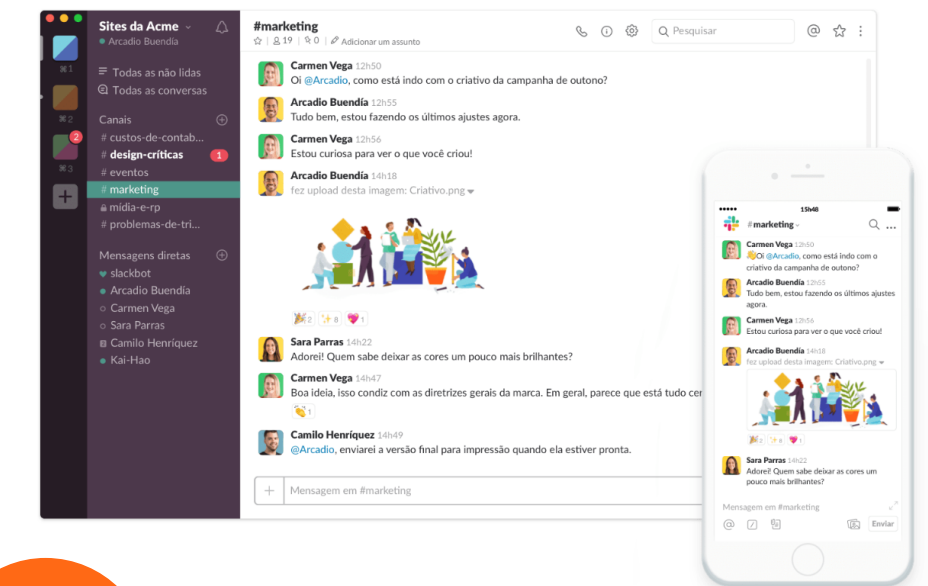
SLACK:



Empresas eficientes usam o Slack para trabalhar em equipe

As melhores decisões corporativas são tomadas mais rápido no Slack, o espaço de colaboração para empresas conectadas.

FALE COM A EQUIPE DE VENDAS



Fonte: Slack



Para grandes equipes, ou profissionais que precisam trocar informação com setores diferentes, **o Slack proporciona uma comunicação fácil e organizada por canais separados.** Permite a troca

de arquivos, links e suporte a inúmeras integrações para agilizar seu trabalho. A versão gratuita oferece até chamadas por vídeo individuais e também não precisa de download no desktop.



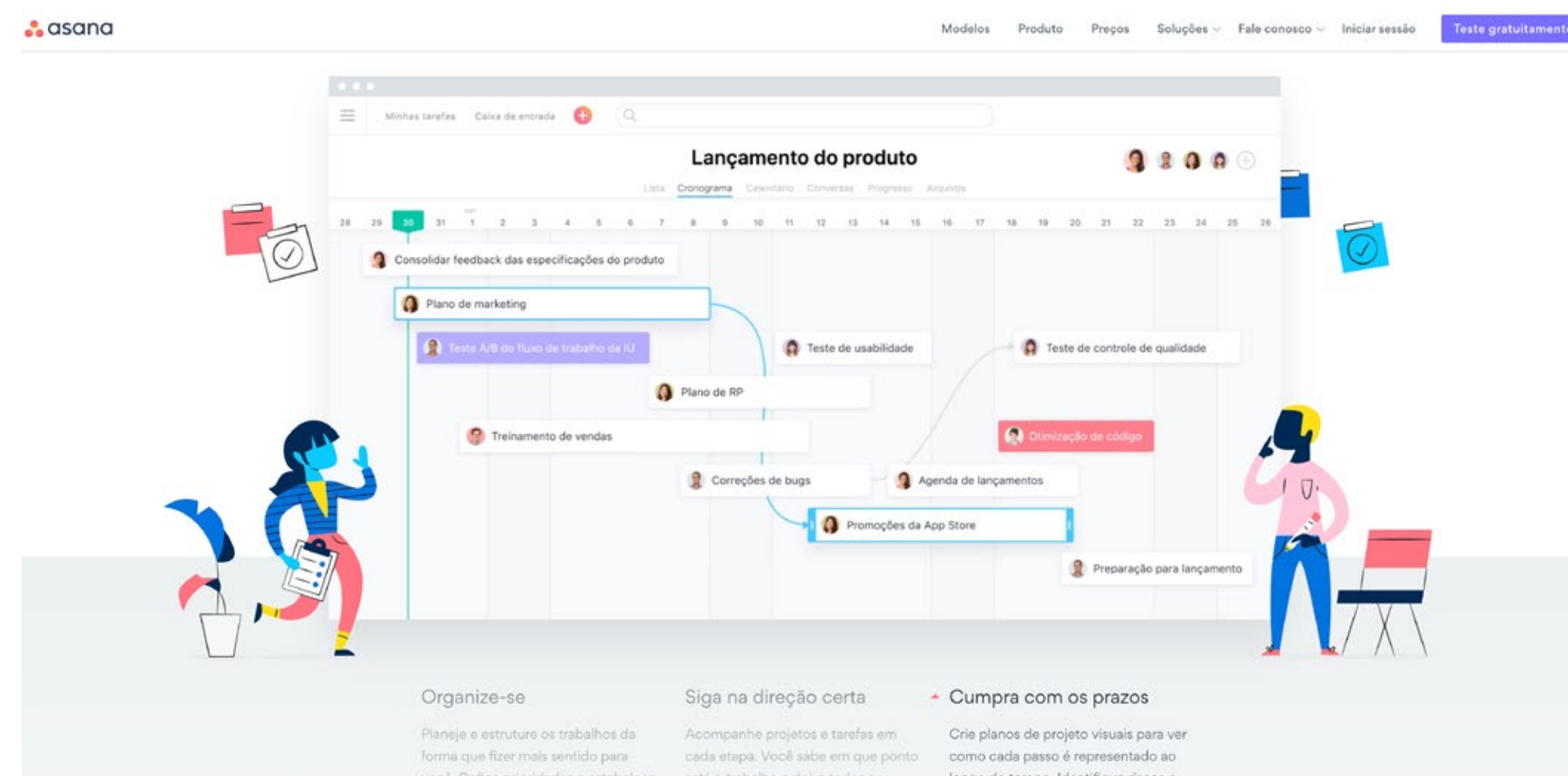
Ou se você preferir soluções mais tradicionais, o [Skype](#) ainda é uma opção, embora não tão completa quanto o Slack. Já o [Google Hangouts](#) está com os dias contados

FERRAMENTAS DE GESTÃO E PRODUTIVIDADE



Processos internos e projetos também podem ser otimizados, é o que prometem estas ferramentas de gestão.

ASANA:



Fonte: Asana

Com um visual agradável, Asana é uma **plataforma ideal para quem precisa administrar vários projetos em simultâneo e não quer perder nenhum passo.** Nele, mensagens são facilmente transformadas em tarefas e o acompanhamento da execução

delas fica visível para todos os envolvidos. Vem inclusive com templates pré-prontos para agilizar a criação de workflows, ou é possível criar seus próprios com alguns cliques.

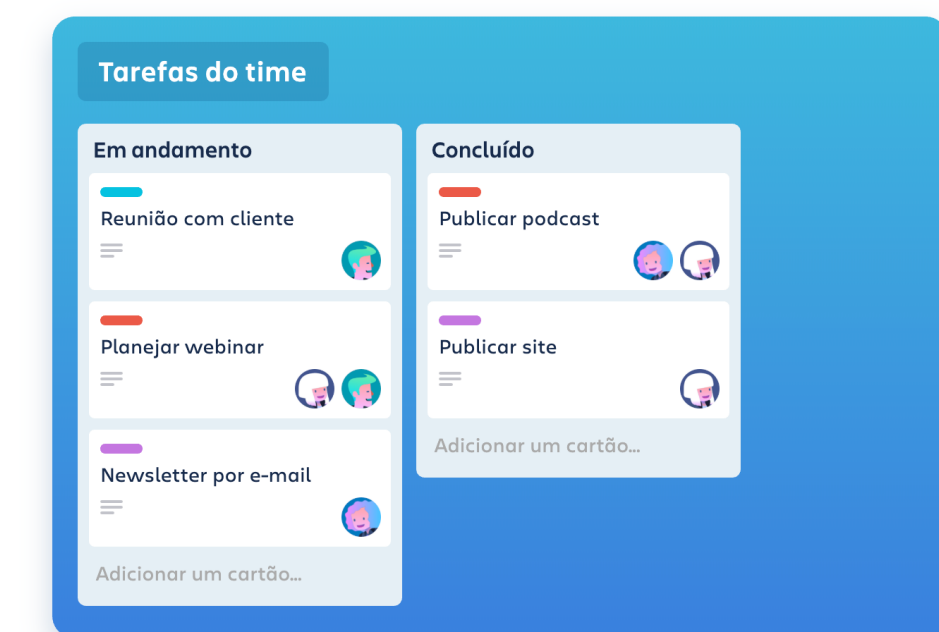
O plano Basic é gratuito.

TRELLO:

Trabalhe com qualquer time

Quer seja para trabalho, um projeto lateral ou até mesmo as próximas férias em família, o Trello ajuda seu time a manter-se organizado.

Comece a fazer →



Informações em uma consulta

Entre em detalhes adicionando comentários, anexos, datas de entrega e mais diretamente nos cartões do Trello. Colabore em projetos do início ao fim.



Fonte: Trello

Também permite sincronizar diversos participantes de uma equipe em torno de objetivos em comum. Organize-se em murais para projetos diferentes,

atualize o status de cada tarefa e compartilhe arquivos e mensagens em um só lugar.

E o melhor: é grátis.

EVERNOTE:

 **Evernote**

PLANOS • RECURSOS • AJUDA & APRENDIZAGEM • SOBRE A EMPRESA •

Criar conta

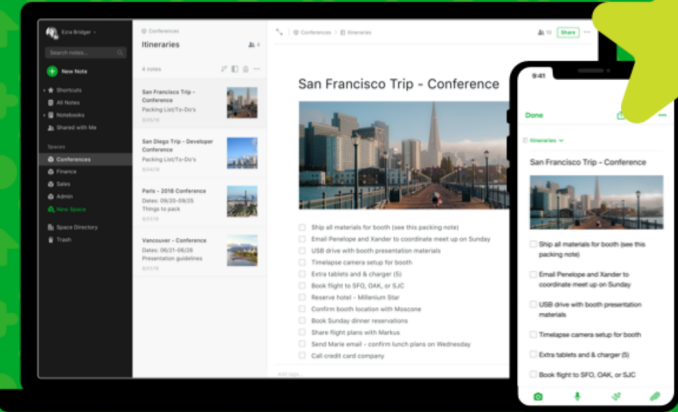
 ou

Entrar

Suas notas.
Organizadas. Sem
esforço.

Faça anotações em qualquer lugar. Encontre informações mais rapidamente. Compartilhe ideias com qualquer pessoa. Notas de reunião, páginas da web, projetos, listas de tarefas — com o Evernote como seu aplicativo de anotação, nada escapa das suas mãos.

CADASTRE-SE GRATUITAMENTE



Fonte: Evernote

É uma ferramenta de organização tanto profissional quanto pessoal. Além da colaboração em equipe no

Evernote Business, funciona como centralizador de anotações, editor de arquivos, lista de tarefas etc.

ZAPIER:

Dashboard → Set Up Search/Create Options

YOUR ZAP IS OFF

Galactic Donuts Newsletter Opt-In

1. New Entry

2. Find or Create Subscriber

Extend Your Workflows

Search for MailChimp Sub...

Look Up Info to Use Later

Send Data Anywhere

Fonte: Zapier

Muitas das ferramentas que comentamos acima se conectam de uma forma ou de outra, possibilitando agilizar ainda mais diversas tarefas. **O jeito mais prático de fazer isso é pelo Zapier, que conecta mais de 1.500 apps e automatiza fluxos de trabalho.** Por

exemplo, ao editar uma planilha no Google Sheets é possível enviar uma mensagem automática para o projeto no Asana e um lembrete para acompanhar no Evernote. Há um plano gratuito e outros pagos a partir de 20 dólares por mês.

27

A FERRAMENTA QUE FALTAVA PARA SUA ESTRATÉGIA



A NSC também desenvolveu uma solução inteligente para otimizar o trabalho da sua equipe e trazer melhores resultados para sua empresa. É o nosso simulador exclusivo de campanhas, que conta com um algoritmo que sugere a melhor estratégia de veiculação de acordo com seu público-alvo, objetivo e orçamento.

**QUER
VER COMO
É FÁCIL
UTILIZAR?**





ACESSE O SIMULADOR VIRTUAL E SIGA OS 5 PASSOS ABAIXO:

1

DEFINA O OBJETIVO DA SUA CAMPANHA:

Como comentamos, uma boa comunicação começa com objetivos bem definidos.

Nesta primeira etapa então você tem três opções de caminhos: **vender mais, lançar algo novo ou reforçar a marca.**

É só clicar na opção desejada e depois no botão “avançar”, no canto inferior direito da tela.

2

DEFINA O PÚBLICO-ALVO:

Apartir do objetivo, é possível segmentar a campanha a uma audiência específica.

Neste passo você define gênero, faixa etária e classe social, conforme a buyer persona da sua marca.

Após selecionar os três fatores, clique de novo em “avançar”.

3

DEFINA OS INTERESSES DO PÚBLICO:

Esta é mais uma possibilidade incrível de segmentação, para alcançar as pessoas certas com sua campanha.

Mas se lembre de que estes são os interesses do público-alvo e não necessariamente o assunto mais próximo do ramo da sua empresa.

4

DEFINA AS REGIÕES DE VEICULAÇÃO:

Qual é o alcance regional que sua empresa precisa ter?

É uma região específica, várias delas ou Santa Catarina como um todo?

Basta selecionar no mapa ou no menu abaixo dele e clicar de novo em “avançar”.

5

DEFINA O ORÇAMENTO DA CAMPANHA:

Agora é só arrastar o botão para definir o valor planejado e avançar mais uma vez e poder visualizar a simulação da sua campanha.

Por fim, é só informar seus dados para receber uma sugestão inteligente de campanha, de acordo com as informações fornecidas. A simulação é feita por nosso algoritmo com base em décadas de experiência da NSC e milhares de casos de resultados positivos trazidos para nossos anunciantes. **E sua empresa pode ser a próxima a conquistar excelentes resultados!**

FAÇA UM TESTE GRÁTIS

*Todos os preços e planos aqui listados tomam como base as informações fornecidas pelas empresas no período de publicação deste artigo e podem sofrer alterações.