

## O que aprendemos?

Podemos utilizar a tecnologia para ajudar no processo de prospecção. Para isso podemos utilizar algumas ferramentas específicas para analisar dados, fazer uma gestão da prospecção e automação de contatos, e para escolher uma ferramenta adequada, é importante analisar quais são as funcionalidades que ela oferece.

Algumas dessas ferramentas, são:

- [Geofusion \(https://geofusion.com.br/\)](https://geofusion.com.br/): ela permite fazer análises geográficas com o objetivo de mostrar oportunidades de vendas em cada região.
- [Econodata \(https://econodata.com.br/\)](https://econodata.com.br/): ela permite fazer segmentação de pesquisa por região, setor, porte, além de fazer qualificação de um lead.
- [Neoway \(https://www.neoway.com.br/\)](https://www.neoway.com.br/): ela permite fazer análise da sua carteira atual, e ajuda a apontar aonde você tem um potencial maior de vendas.
- [Serasa Experian \(https://www.serasaexperian.com.br/\)](https://www.serasaexperian.com.br/): isso oferece acesso em várias ferramentas, desde as mais simples, até as mais complexas.
- [SemRush \(https://pt.semrush.com/\)](https://pt.semrush.com/): ferramenta mais focada na parte de marketing digital, identificando as campanhas mais eficientes do mercado.
- [Dardus \(https://www.dardus.com.br/\)](https://www.dardus.com.br/): oferece um diretório de dados e informações dos leads.
- [Empresômetro \(https://www.empresometro.com.br/\)](https://www.empresometro.com.br/): fornece informações sobre os seus prospecta, faz análise de dados.

Outras ferramentas que pode te ajudar a gerenciar as atividades de prospecção, é:

- [Ramper \(https://ramper.com.br/\)](https://ramper.com.br/): ela permite criar listas e automação de abordagem, além de gerar KPI's para analisar resultados da prospecção.
- [Reev \(https://reev.co/\)](https://reev.co/): ela automatiza todo o processo de outbound da empresa, além de fazer um acompanhamento do seu funil de vendas.
- [LinkedIn Sales Navigator \(https://business.linkedin.com/pt-br/sales-solutions/sales-navigator\)](https://business.linkedin.com/pt-br/sales-solutions/sales-navigator): ele busca os melhores clientes que são tomadores de decisão através do linkedin.
- [Ziptime \(https://ziptime.com.br/\)](https://ziptime.com.br/): ajuda a organizar prospects de acordo com cada etapa do funil.
- [Exact Spotter \(https://www.exactsales.com.br/blog/novidades-exact-spotter\)](https://www.exactsales.com.br/blog/novidades-exact-spotter): tem o foco em B2B, ele qualifica os seus leads, além de possuir funcionalidades analíticas.
- [Pipedrive \(https://www.pipedrive.com/pt\)](https://www.pipedrive.com/pt): ela permite criar vários funis de vendas, é uma plataforma de gestão comercial.

Algumas ferramentas que tem o foco em automação de contatos:

- [Meetime \(https://meetime.com.br/\)](https://meetime.com.br/): faz a automatização de e-mails, ligações, além de criar relatórios para entender o desempenho de seus contatos.
- [Utech \(https://utech.com.br/site/\)](https://utech.com.br/site/): ela permite você acompanhar ligações em tempo real, além de gerar relatórios analíticos dessas ligações, assim você consegue observar como você pode melhorar o seu processo de abordagem para conquistar mais clientes.
- [Total Voice \(https://www.zenvia.com/produtos/voz?totalvoice\)](https://www.zenvia.com/produtos/voz?totalvoice): automatiza o envio de sms, além de fazer follow-ups.
- [HubSpot \(https://br.hubspot.com/\)](https://br.hubspot.com/): ela permite analisar quem e com qual frequência visita o seu site.

- [RD Station \(https://www.rdstation.com\)](https://www.rdstation.com): ajuda a fazer coletas de informações, ajuda no processo de Inbound Marketing, além de automatizar envios de emails.
- [Sharp Spring \(https://br.sharpspring.com/\)](https://br.sharpspring.com/): é uma ferramenta de automação da parte de marketing e de contatos.