

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 prospectos, 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.