



CONTEÚDO  
TRADE



# 10 Ferramentas de automação e gestão de vendas



# Apresentação

---

O objetivo das empresas é gerar lucro, e é através das vendas e prospecção de novos clientes que elas devem percorrer, porém este não é um caminho fácil. Com o grande avanço tecnológico onde o mercado se atualiza diariamente e surgem novos produtos/serviços é um grande desafio para as organizações e colaboradores manterem-se atualizados para estarem em constante crescimento no mercado.

Com este intuito buscamos 10 ferramentas de automação para facilitar sua vida e aumentar suas vendas. Veja a seguir!

**① RD Station**

**② Pipedrive**

**③ Hubspot CRM**

**④ Agendor**

**⑤ Cortex**

**⑥ Ramper**

**⑦ Salesforce**

**⑧ Vtiger**

**⑨ Umov**

**⑩ AgilePromoter**

#1

# RD Station

*rdstation.com*

---

O RD Station é um software de automação digital e vendas que automatiza diversas ações para a empresa, algumas das funcionalidades do software são apresentadas aqui.

*O RD Station  
automatiza diversas  
ações de que  
você precisa para  
monitorar seus  
resultados de  
Marketing Digital.*

**Criação de Landing Pages** – A partir desta funcionalidade é possível criar landing pages com formulários inteligentes para aumentar o número de leads e a informações sobre os clientes.

**Email marketing** – Você pode criar campanhas e e-mails personalizados para seus clientes, além de obter relatórios completos dos resultados.

**Lead Scoring** – atribui uma pontuação para seus Leads de acordo com o perfil e a interação deles com suas páginas e conteúdos. Esses números mostram quais Leads avançaram mais no funil de vendas, e isso permite diminuir a sobrecarga do time de vendas.

**Mídias Sociais** – A ferramenta de Mídias Sociais permite que você faça um planejamento semanal e mensal da sua estratégia, agende publicações, pré-visualize suas postagens e crie uma sólida presença nas redes sociais.

**Análise e planejamento** – O RD Station oferece uma ferramenta para planejamento de atividades e relatórios completos de tudo o que acontece na sua estratégia de Marketing Digital. Assim você pode planejar as suas próximas ações e alcançar melhores resultados.



#2

# Pipedrive

*pipedrive.com*

O Pipedrive é um software que condensa todas as suas informações em um funil de vendas virtual, que permite a visualização rápida de toda a sua estratégia. Ele ainda organiza seus clientes e contatos em potencial e prevê vendas para evitar surpresas.

Veja ao lado os recursos que constam no Pipedrive

*A ferramenta de gerenciamento de vendas líder construída por vendedores para vendedores.*



**Gestão de funil** – Este recurso oferece clareza onde você mais precisa, é totalmente personalizável em todos os níveis, permite encontrar facilmente as estatísticas que você precisa, é fácil de usar.



**Relatórios** – O software oferece vários relatórios para ajudar você a tomar decisões mais assertivas, facilitam as negociações, tem lembretes e notificações incorporados.



**Integração de e-mail** – Conectada automaticamente seu e-mail com contatos e negócios, assim você economiza tempo e também aumenta sua produtividade nas vendas

#3

# Hubspot CRM

*hubspot.com*


---

**Automatiza a plataforma de marketing e fornece diversas informações sobre leads e clientes da empresa, além de facilitar o contato com todas elas.**

**Automatiza tarefas** – O software atualiza diversas tarefas como por exemplo o envio de e-mail. O que aumenta a eficiência dos vendedores.

**Métricas** – Produz gráficos e planilhas das visitas e vendas.

**Informações** – Armazena e disponibiliza informações sobre clientes e leads.



*Gere leads, feche negócios  
e gerencie seu pipeline com a  
plataforma de crescimento Hubspot*

#4

# Agendor

*agendor.com.br*

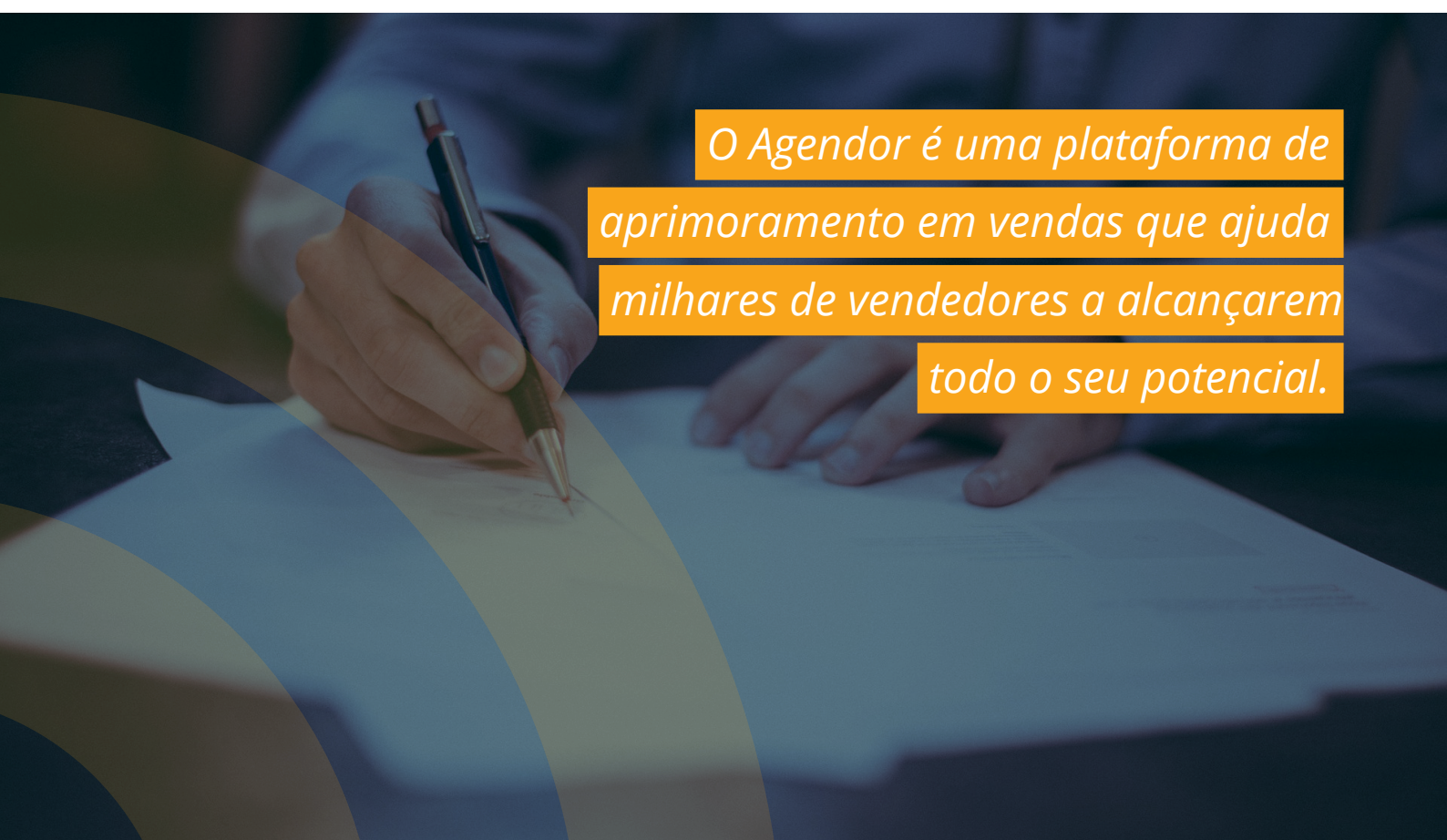
---

O Agendor facilita muito a vida de times de vendas. Além de organizar os contatos e leads, ele permite acompanhar o trabalho da sua equipe, fazer follow-ups e consultar históricos dos clientes. Tudo de forma simples e rápida!

Notificações de visitas e tarefas – Tanto por e-mail, como por notificações no app.

Painel com Funil e Pipeline de Vendas visual – Acompanhe suas vendas em tempo real.

Aplicativos para Android e iPhone – Funcionam mesmo sem conexão com a internet.



*O Agendor é uma plataforma de aprimoramento em vendas que ajuda milhares de vendedores a alcançarem todo o seu potencial.*

#5

# Cortex

*cortex-intelligence.com*

A Cortex condensa todos os dados relevantes do seu negócio em uma plataforma, ajudando a otimizar o processo de venda, marketing, pontos de venda e muito mais. É possível criar diversos relatórios de rendimento e entender o que está realmente ajudando o seu negócio a crescer.

*Enxergue mais*

*longe unindo*

*todas as fontes*

*de informações*

*relevantes para o*

*seu negócio.*



**Feeds de dados externos em poucos cliques –**  
Integrado à Plataforma Cortex, os clientes dispõem de uma inovadora loja de feeds de dados, que podem ser assinados em poucos cliques.



**Big Data –** Com a Plataforma Cortex você construirá dashboards e análises que combinarão seus dados internos com dados externos do mercado, resultando em uma visão 360° da sua empresa.



**Pesquise tudo, com um único clique –**  
Facilidade de pesquisa dentro do software.



#6

# Ramper

*ramper.com.br*

---

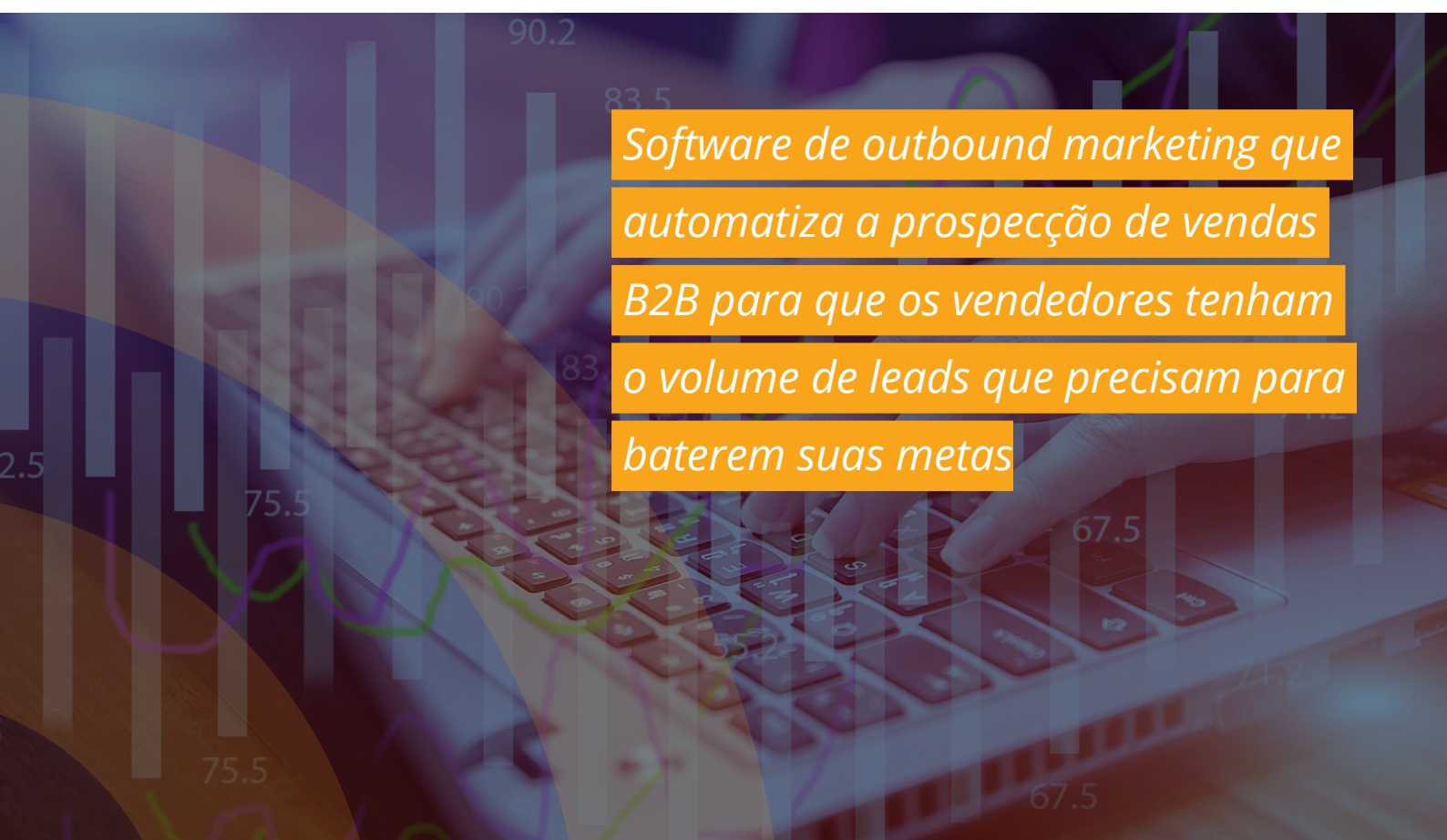
O Ramper é o software de outbound marketing que automatiza a prospecção de vendas B2B para que os vendedores tenham o volume de leads que precisam para baterem suas metas.

## Capture contatos a partir do LinkedIn

Captura os contatos de possíveis clientes com o e-mail corporativo.

## Aborde prospects da maneira correta

Envie mensagens personalizadas e autênticas de forma escalável, e aumente drasticamente suas taxas de leitura e de respostas.



*Software de outbound marketing que automatiza a prospecção de vendas B2B para que os vendedores tenham o volume de leads que precisam para baterem suas metas*



#7

# SalesForce

*salesforce.com*

---

A plataforma automatiza tarefas, integra e apoia a gestão das áreas de vendas, marketing e atendimento ao cliente. Com o Sales Cloud você acompanha todas as informações de vendas e as interações com seus clientes em um só lugar de forma fácil e em relatórios customizáveis.

*Gere leads, conquiste  
novos clientes, feche  
negócios mais rápido  
e tenha abordagens  
de vendas e serviços.*



**Insights** – Acompanhe todas as informações e as interações dos seus clientes em um só lugar e de qualquer lugar. As práticas recomendadas e as informações de inteligência internas ajudam a acelerar as negociações.



**Acelere a produtividade** – Automatiza processos complexos de negócios para impulsionar a produtividade.

#8

# Vtiger

*vtiger.com*


---

A ferramenta gera dados para suas tomadas de decisões mais estratégicas, aumentando assim a confiança, a assertividade e a produtividade da equipe de vendas.

**Gerenciamento dos contatos** – Oferece histórico completo dos contatos.

**Produtos e serviços** - Inventário com quantidades, descrições, fotos e preços

**Acompanhamento dos pedidos** - Acompanha conversão de vendas e status dos pedidos.



*O CRM All in one que cria  
experiências atraentes ao longo  
de toda a viagem do cliente*

#9

# Umov

*umov.me/logistica*

A ferramenta otimiza a logística dos vendedores permitindo melhor planejamento com o agendamento prévio de visitas, disponibilizando informações em tempo real e integradas aos sistemas, trazendo assim maior agilidade e performance.

*Simplifica as rotinas da  
sua empresa e otimiza  
a gestão da logística.*



Geolocalização dos vendedores em mapas – permite o acompanhamento dos vendedores em tempo real.



Roteirização das agendas e visitas – Gera um roteiro otimizado para o vendedor/promotor.



Catálogo de produtos no app – Armazena o catálogo da empresa via mobile



Tempo de atendimento check-in e check-out – Mede o tempo das visitas.



#10

# AgilePromoter

*agilepromoter.com*

---

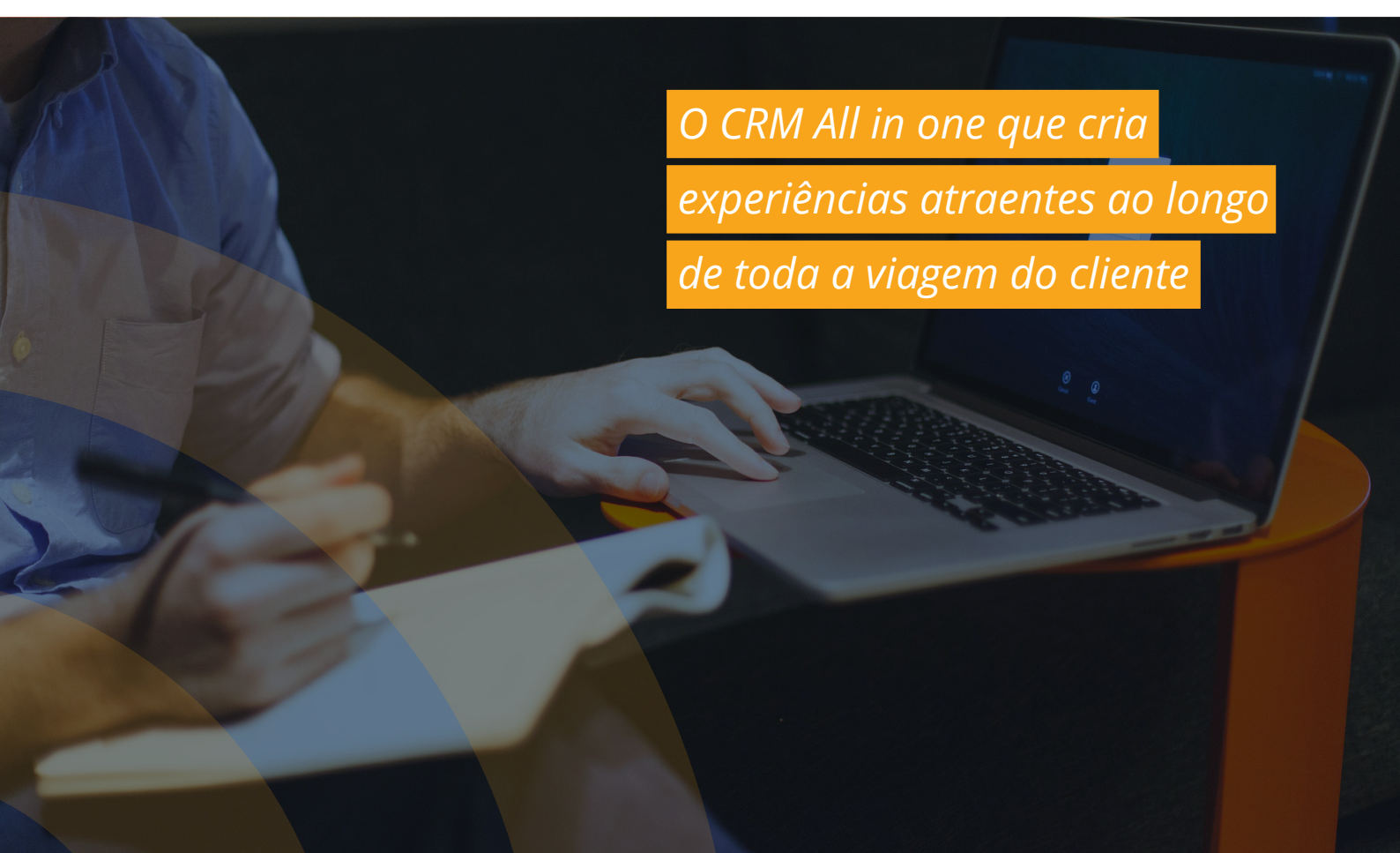
**Atua na elaboração do melhor roteiro para os promotores de venda ou profissionais em campo, diminuindo os custos com deslocamento, e o tempo em percurso.**

Tempo de atendimento check-in e check-out – Mede o tempo das visitas

Formulários personalizados – Permite ao gestor fazer formulários para equipe de vendas a qualquer momento.

Relatórios – Gera relatórios completos a partir das informações implementadas.

Acompanhamento – É possível acompanhar a equipe de campo em tempo real.



*O CRM All in one que cria  
experiências atraentes ao longo  
de toda a viagem do cliente*

Para mais materiais, acesse nosso blog

[www.conteudotrade.com](http://www.conteudotrade.com)



**CONTEÚDO TRADE**

Descomplicando o Trade Marketing