ScoreEase

Score Hard. Close Ease.

Problema

Mercado

A Plataforma

Sobre Nós

BUSINESS LAB

hub | ănima lab

ecossistema ănima

Mais leads = Mais receita?

Situação Atual

Indicadores

Nosso Foco

Impacto Social

LGPD

ATENDIMENTO

Manter um cliente custa 5 a 7 vezes menos do que conquistar um novo!

As maiores dificuldades para qualificar leads

Por Andre Tenenbaum | 22 de abril de 2015 | Inbound Marketing | Deixe um comentário

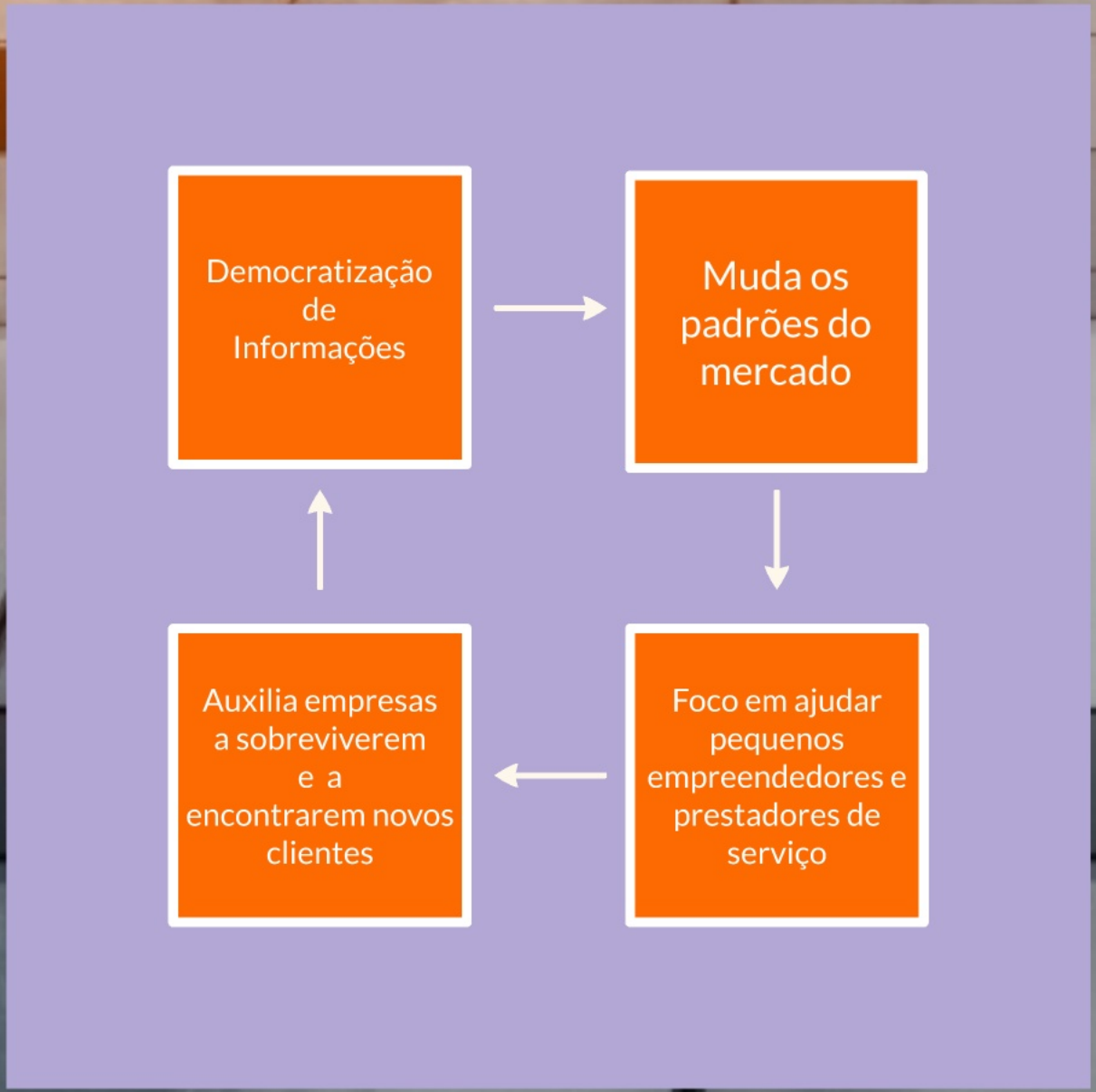
- 75% de Vendas Perdidas
- 60% do Público Errado
- Monopólio de Empresas

Nosso Foco

Microempreendedores e Prestadores de Serviço

Pequenas Empresas

Médias Empresas


Democratização de Informações
Muda os padrões do mercado
Foco em ajudar pequenos empreendedores e prestadores de serviço
Auxilia empresas a sobreviverem e a encontrarem novos clientes

LGPD

Lei Geral de Proteção de Dados

- Dados públicos e confiáveis
- Dados atualizados em tempo real
- Todas as informações são pré-validadas
- Disponibilizamos o histórico das empresas geradas
- Participação no I Simpósio Anima

Privacy and Compliance

Contribuição Acadêmica/Científica

Mercado

Concorrência

Diferencial

Monetização

				ReclameAQUI	Receita Federal	
ScoreEase	★★★★★	✓	✓	✓	✓	✓
SPEEDIO	★★★★	✗	✗	✓	✓	✓
leads 2b	★★★★	✗	✗	✗	✓	✓
econodata	★★★	✗	✗	✗	✓	✓

Diferencial

ScoreEase é uma plataforma:

All-In-One

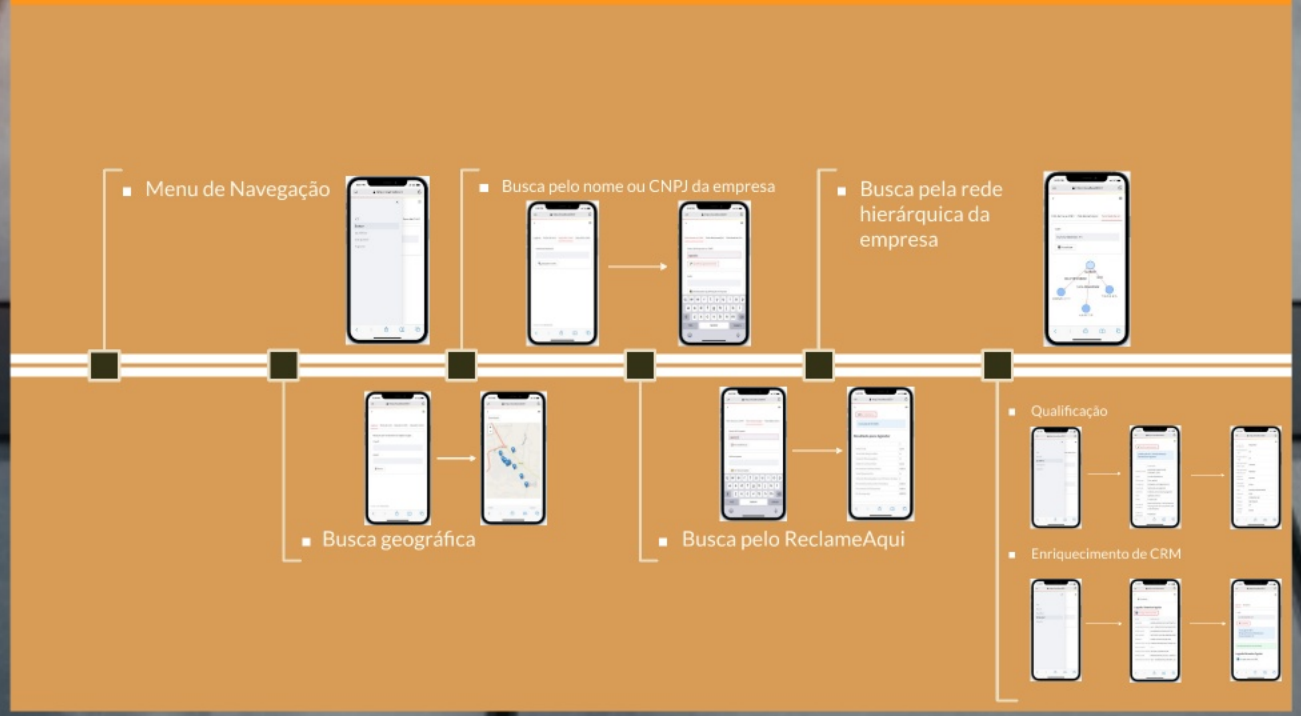
Multiplataforma

Pay-as-you-Go

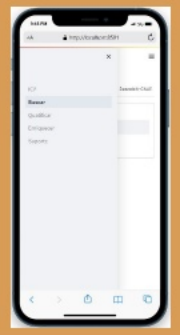
Modelo de Negocios
Monetização

Free	R$ 60 /mês* per user	Entre em contato
FREEMIUM	TEAMS	Enterprise
LeadScoring Ilimitado	LeadScoring Ilimitado	LeadScoring Ilimitado
10 Qualificações	750 Qualificações	Qualificações Ilimitadas
Todas as empresas	Todas as empresas	Todas as empresas
1 Integração com CRM	5 Integrações com CRM	Sem Limites

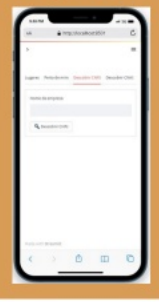
A Plataforma



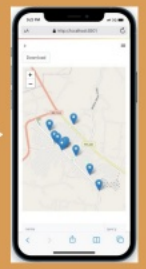
- Menu de Navegação



- Busca pelo nome ou CNPJ da empresa



- Busca pela rede hierárquica da empresa



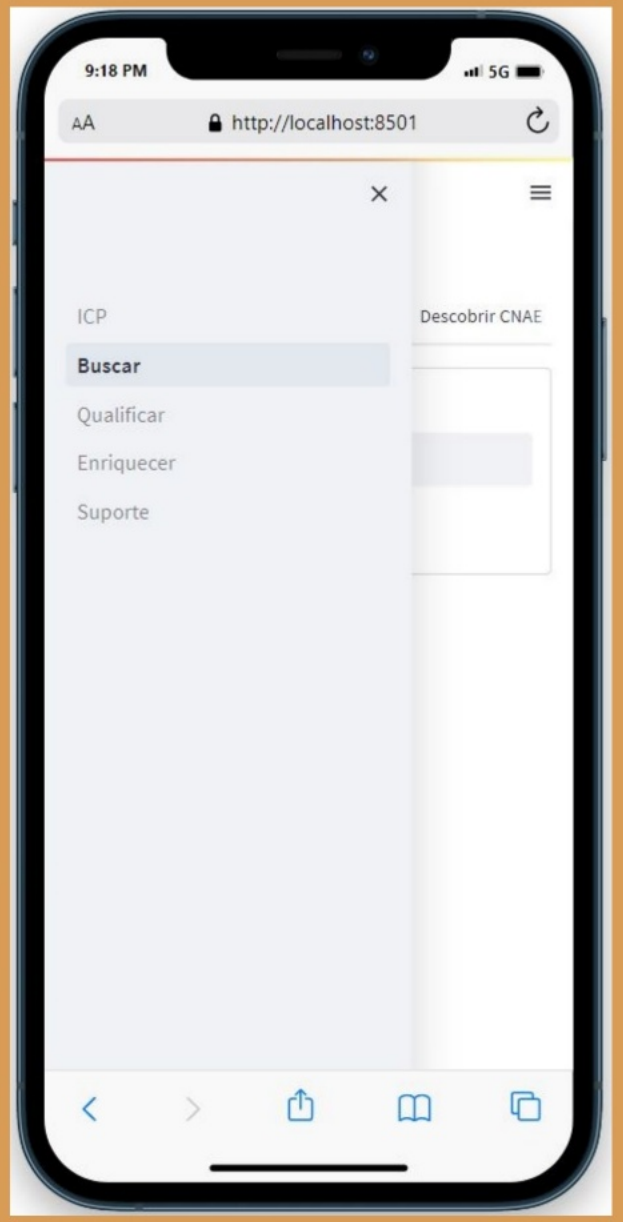
- Busca geográfica

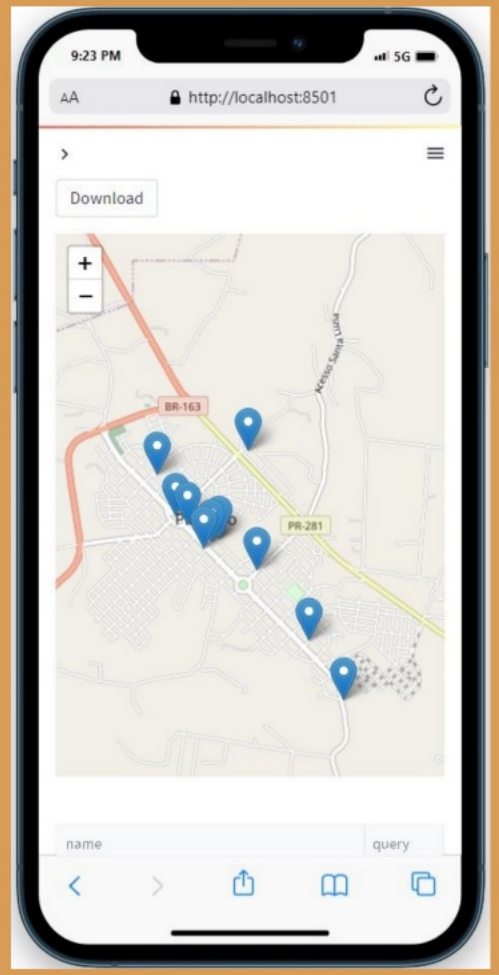
- Busca pelo ReclameAqui

- Qualificação

- Enriquecimento de CRM

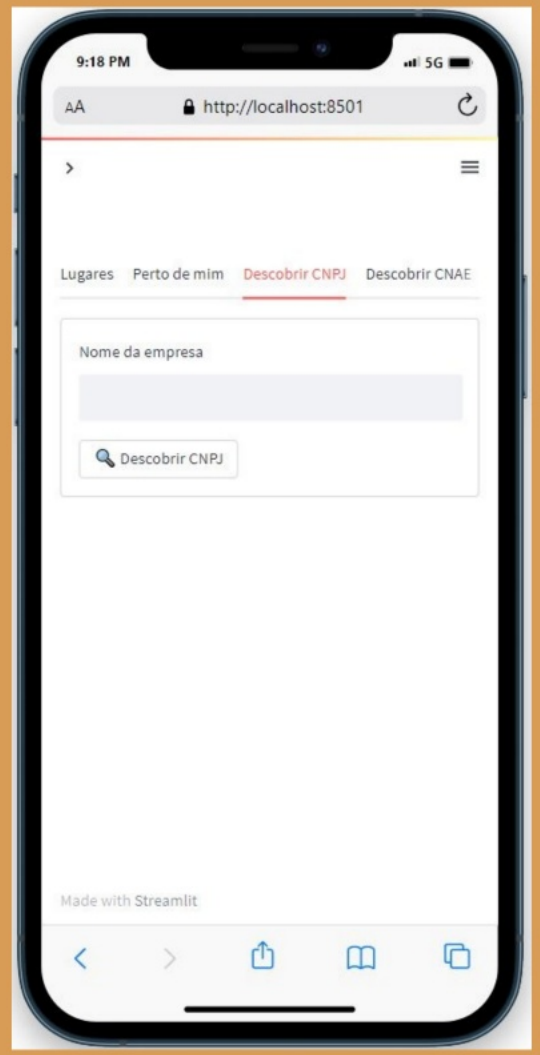
Menu de Navegação





Busca geográfica

Busca pelo nome ou CNPJ da empresa

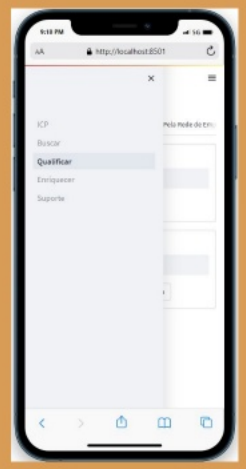


- Busca pelo ReclameAqui

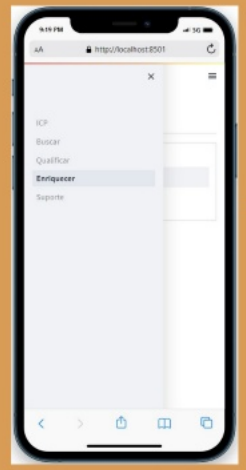
- Busca pela rede hierárquica da empresa

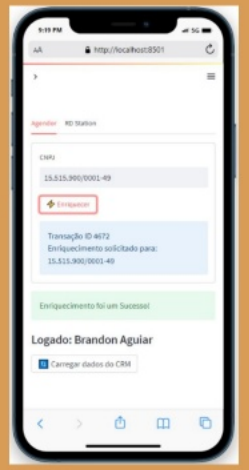
eAqui

- Qualificação

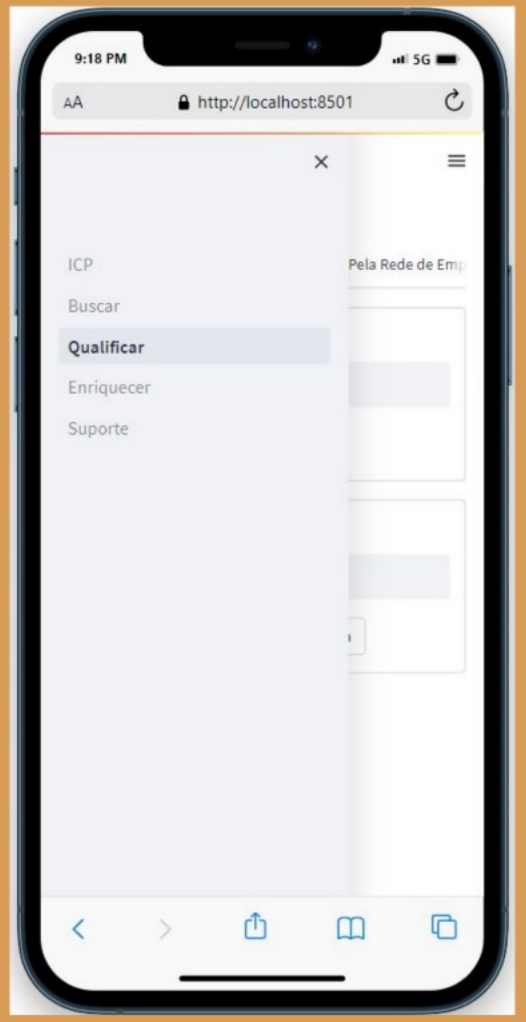


- Enriquecimento de CRM

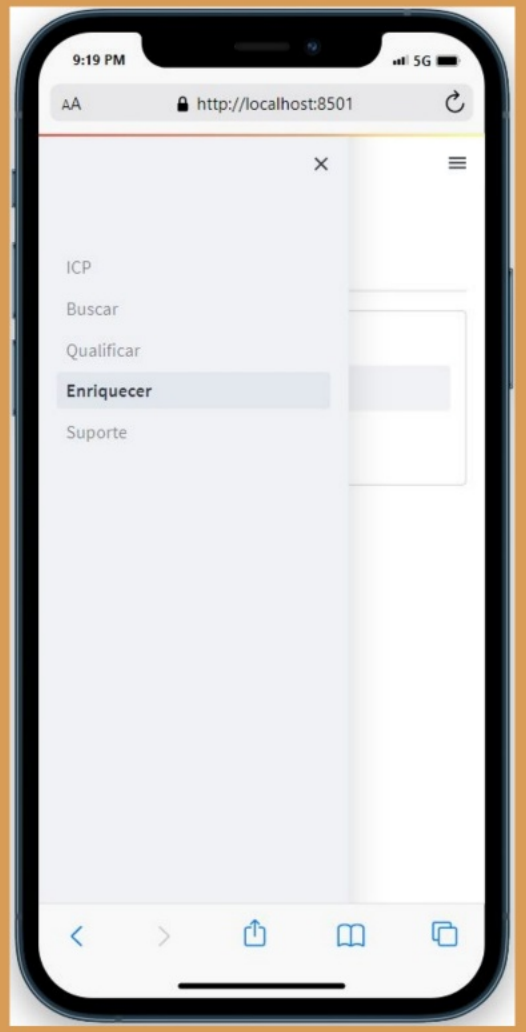


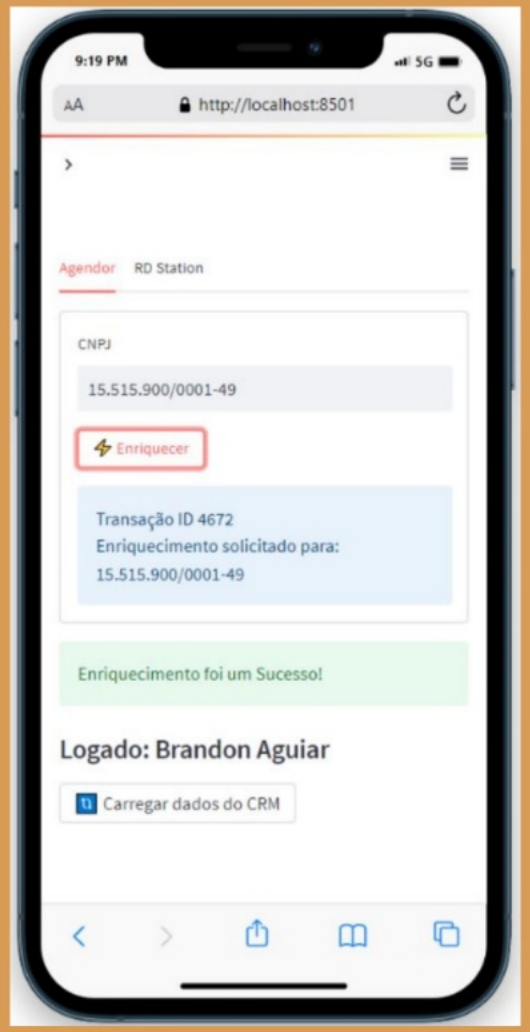


Qualificação



Enriquecimento do CRM





Sobre Nós

Canais de Comunicação

Conquistas

Equipe

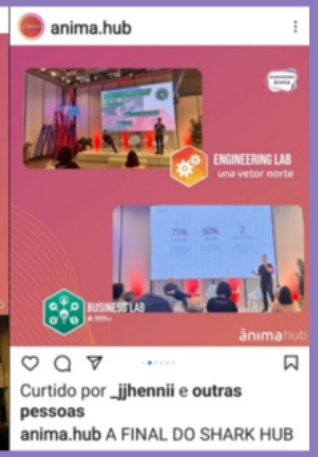
Obrigado!

@ScoreEase

www.scoreease.com.br

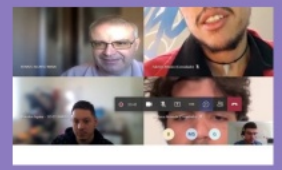
@ScoreEase

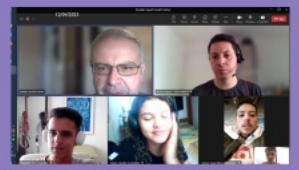
Competição Shark Hub

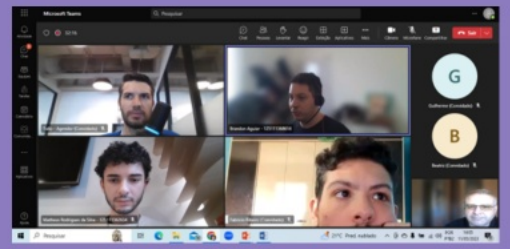


Participações e eventos acadêmicos

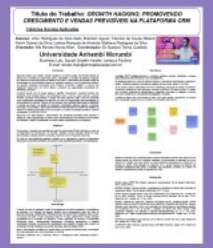
Reuniões e encontros periódicos com a equipe e empresa Agendor



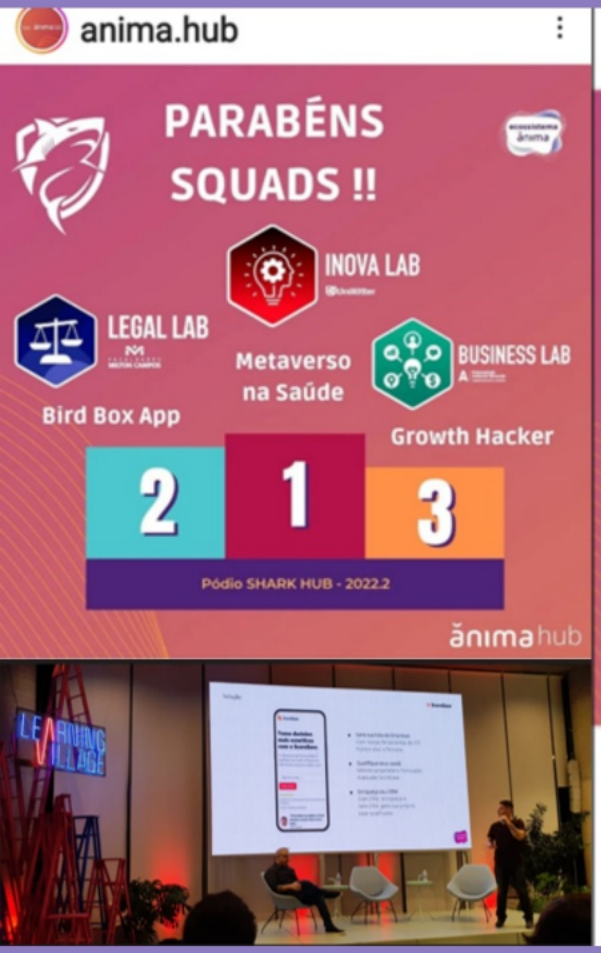




Publicações envolvendo a Squad Growth Hacker

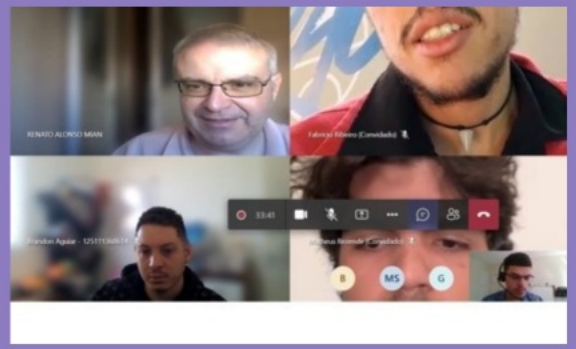


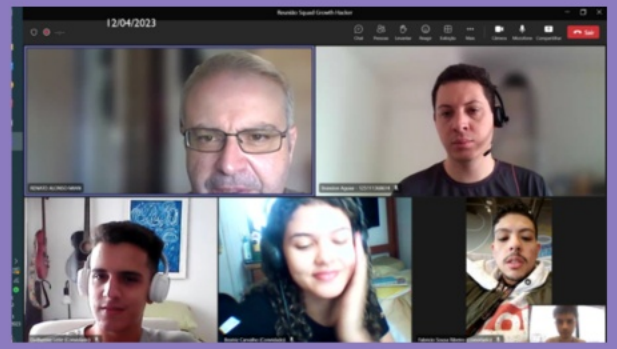
Competição Shark Hub

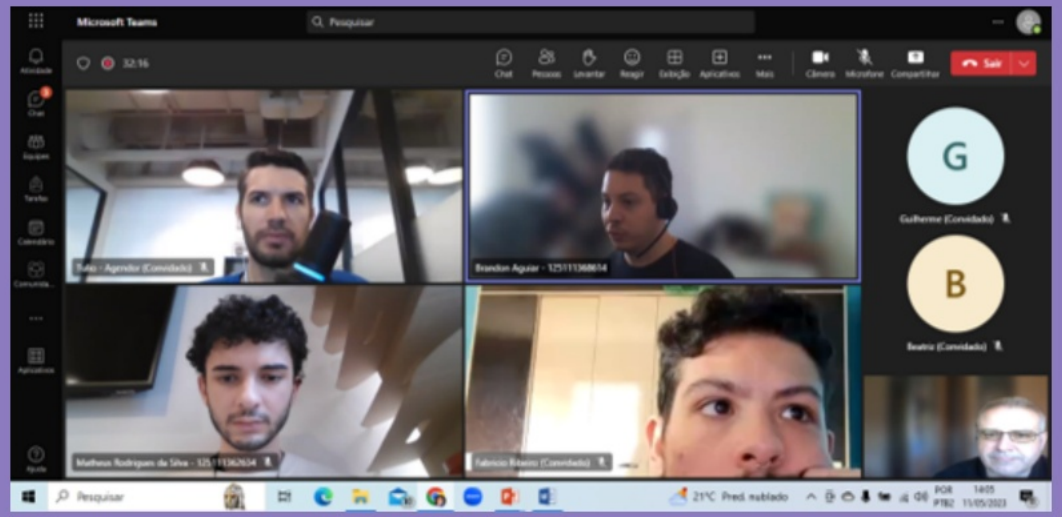


Participações e eventos acadêmicos

Reuniões e encontros periódicos com a equipe e empresa Agendor







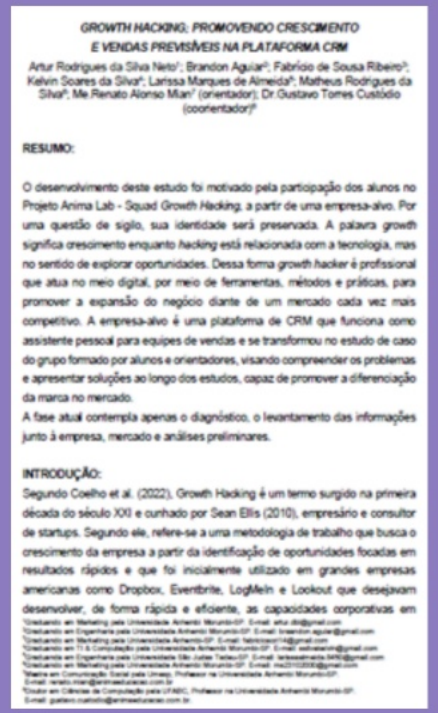
Publicações envolvendo a Squad Growth Hacker

Título do Trabalho: *GROWTH HACKING; PROMOVENDO CRESCIMENTO E VENDAS PREVISÍVEIS NA PLATAFORMA CRM*

Ciências Sociais Aplicadas

Autores: Artur Rodrigues da Silva Neto; Brandon Aguiar; Fabrício de Sousa Ribeiro; Kelvin Soares da Silva; Larissa Marques de Almeida; Matheus Rodrigues da Silva
Orientador: Me.Renato Alonso Mian **Coorientador**: Dr.Gustavo Torres Custódio

Universidade Anhembi Morumbi
Business Lab, Squad Growth Hacker, campus Paulista
E-mail: renato.mian@animaeducacao.com.br



GROWTH HACKING; PROMOVENDO CRESCIMENTO E VENDAS PREVISÍVEIS NA PLATAFORMA CRM

Artur Rodrigues da Silva Neto[1]; Brandon Aguiar[2]; Fabrício de Sousa Ribeiro[3]; Kelvin Soares da Silva[4]; Larissa Marques de Almeida[5]; Matheus Rodrigues da Silva[6]; Me.Renato Alonso Mian[7] (orientador); Dr.Gustavo Torres Custódio (coorientador)[8]

RESUMO:

O desenvolvimento deste estudo foi motivado pela participação dos alunos no Projeto Anima Lab - Squad Growth Hacking, a partir de uma empresa-alvo. Por uma questão de sigilo, sua identidade será preservada. A palavra growth significa crescimento enquanto hacking está relacionada com a tecnologia, mas no sentido de explorar oportunidades. Dessa forma growth hacker é profissional que atua no meio digital, por meio de ferramentas, métodos e práticas, para promover a expansão do negócio diante de um mercado cada vez mais competitivo. A empresa-alvo é uma plataforma de CRM que funciona como assistente pessoal para equipes de vendas e se transformou no estudo de caso do grupo formado por alunos e orientadores, visando compreender os problemas e apresentar soluções ao longo dos estudos, capaz de promover a diferenciação da marca no mercado.
A fase atual contempla apenas o diagnóstico, o levantamento das informações junto à empresa, mercado e análises preliminares.

INTRODUÇÃO:

Segundo Coelho et al. (2022), Growth Hacking é um termo surgido na primeira década do século XXI e cunhado por Sean Ellis (2010), empresário e consultor de startups. Segundo ele, refere-se a uma metodologia de trabalho que busca o crescimento da empresa a partir da identificação de oportunidades focadas em resultados rápidos e que foi inicialmente utilizado em grandes empresas americanas como Dropbox, Eventbrite, LogMeIn e Lookout que desejavam desenvolver, de forma rápida e eficiente, as capacidades corporativas em

30/11/2022 16:13 https://pesquisaic.animaeducacao.com.br/identificado/8343/gpuiotertador

I SIMPÓSIO DE PESQUISA DO ECOSSISTEMA ÂNIMA
SEMEANDO O AMANHÃ:
Conhecimento que se conecta e transforma.

Certificamos para os devidos fins e efeitos que

Renato Alonso Mian

Participou na qualidade de autor(a) do evento I Simpósio de Pesquisa do Ecossistema Ânima com o tema central: "Semeando o amanhã: Conhecimento que se conecta e transforma", promovido pela Gerência de Pesquisa e Pós-graduação Stricto Sensu no dia 08 de dezembro de 2022 o trabalho intitulado *GROWTH HACKING; PROMOVENDO CRESCIMENTO E VENDAS PREVISÍVEIS NA PLATAFORMA CRM* aprovado para apresentação na modalidade Pôster, com carga horária total de 8 horas.

São Paulo, 08 de dezembro de 2022.

Ademar Schmitz
Gerência de Pesquisa e Pós-graduação Stricto

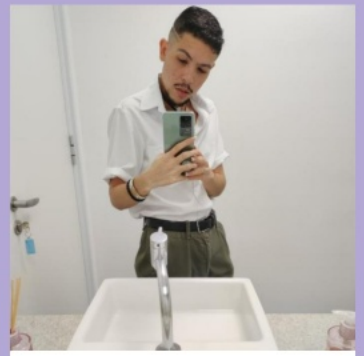
Equipe

Renato Mian

Professor e Orientador

Matheus Rodrigues

Marketing



Fabrício

Marketing

Leonardo

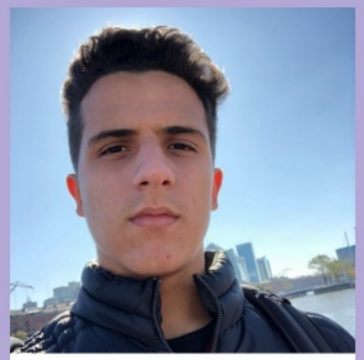
Marketing

Matheus Rezende

Marketing

Brandon

Tecnologia



Guilherme

Tecnologia

Beatriz

Tecnologia

Obrigado!

Cadastre-se agora
Teste grátis

ScoreEase

Score Hard. Close Ease.

Problema

Mercado

A Plataforma

Sobre Nós

BUSINESS LAB

hub | ănima lab

ecossistema ănima