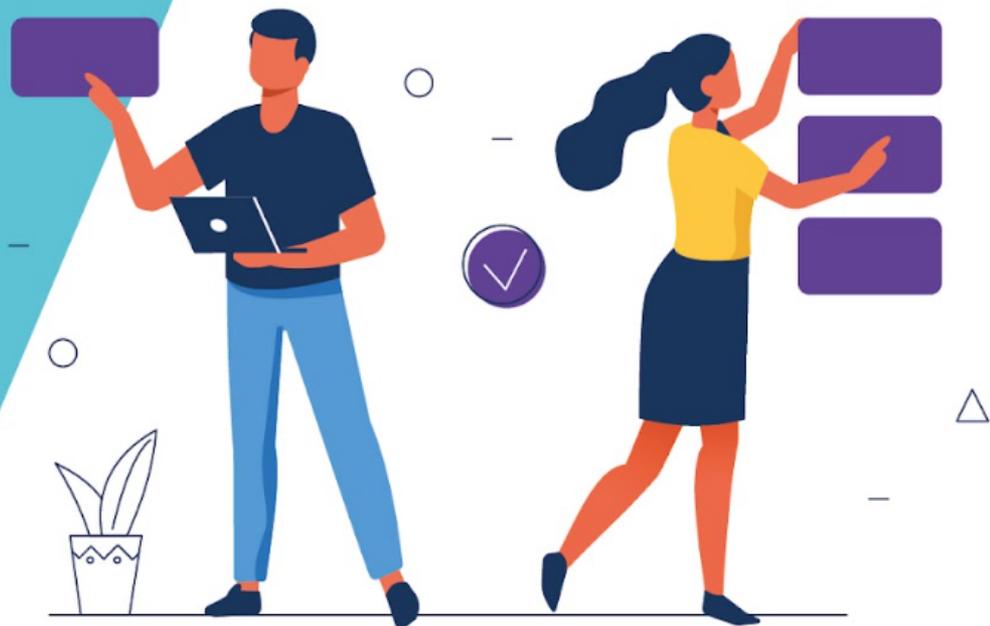


O QUE É AUTOMAÇÃO DE MARKETING?

O próximo passo para sua empresa escalar com previsibilidade.



Conteúdo

Introdução	3
O que é Automação de Marketing?	5
Por que Automação de Marketing?	6
Por que investir em Automação de Marketing?	7
Automação de Marketing no cenário atual	9
O próximo passo para sua estratégia digital	12

Introdução



As pessoas nunca se
importaram tanto em estar
no digital como agora.

Depois dos primeiros efeitos gerados pela
pandemia, as empresas vêm investindo
em ações para aumentar sua presença na
internet e vender mais.



As empresas estão se
reinventando para manter as
suas operações, **mas nem todas
sabem como ter um modelo de
vendas apoiado em aquisição de
clientes por canais digitais.**

Segundo a pesquisa realizada pela Resultados Digitais em parceria com a PEGN e a Endeavor, o Panorama PMEs: [Os impactos da Covid-19 e os passos para a retomada.](#)



70,9%

Das empresas consideram “melhorar o marketing e vendas do seu negócio” como o tópico mais relevante da crise.



As empresas estão investindo cada vez mais em Marketing Digital e *isso já não é um diferencial do mercado.*



O *diferencial* é evoluir essa estratégia para ter mais controle sobre a operação, *mais produtividade nas equipes e mais previsibilidade nos resultados.*



E é aqui que entra a Automação de Marketing.

Preparamos esse documento para mostrar as vantagens de investir na Automação de Marketing e por que esse é um momento ideal para investir.

Continue com a gente para saber mais!

O que é Automação de Marketing?

1.

Automação de Marketing é o uso de tecnologias que agilizam, automatizam e mensuram tarefas e fluxos de trabalho de marketing, fazendo com que as ações da empresa nos diferentes canais online sejam personalizadas e escaláveis.

2.

Por meio da Automação de Marketing é possível entender o interesse do contato (Lead) e seu estágio de compra, além de oferecer todas as informações que precisa naquele momento de forma automatizada.

3.

Um ponto importante é que a Automação de Marketing não se trata só de automatizar o envio de emails e nem é exclusiva para resultados da área de marketing. Ela auxilia o time de vendas e automatiza a passagem de leads entre marketing e vendas.

4.

Utilizando a Automação de Marketing é possível escalar o trabalho e gerar mais resultados mesmo sem aumentar a sua equipe ou seu investimento. Enquanto a ferramenta faz uma parte do trabalho automaticamente, o time pode focar em outras ações mais estratégicas.

Por que Automação de Marketing?

An illustration showing three people in a modern office setting. On the left, a man in a purple shirt sits at a desk with a computer monitor displaying a line graph. In the center, a woman with red hair sits in a black chair with a laptop. On the right, a man in a teal jacket sits at a desk with a laptop. Three speech bubbles of different colors (teal, yellow, and teal) contain text explaining the benefits of marketing automation. A paper airplane icon is also visible near the top left.

Empresas que já fazem ações de marketing digital, mas de forma isolada - como disparos de email marketing, publicações nas redes sociais ou criação de páginas para divulgar ofertas - *investem mais tempo e recursos operacionais comparado com empresas que já usam Automação de Marketing.*

Essas empresas *reúnem todas as ações e informações em um só lugar*, para só então, automatizar processos e economizar tempo.

Outro ponto relevante, também frente a ações isoladas, é a *comprovação das estratégias com resultados em vendas*. Com a Automação de Marketing é possível obter *constância nas oportunidades geradas*, fazendo que além da coleta de contatos, o marketing possa fazer uma qualificação de leads e entregar somente as oportunidades com o perfil certo e que estão preparadas para uma abordagem comercial.

Tudo isso de forma automática e com o entendimento dos resultados das ações.

Por que investir em Automação de Marketing?



Com a implementação de uma estratégia de Automação de Marketing, a área consegue estruturar/melhorar seus atuais processos.



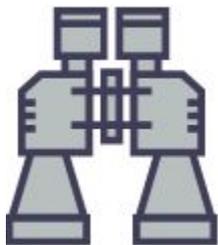
As empresas que ainda não têm uma operação de marketing digital conseguem visualizar e criar a jornada do seu cliente ideal e suas estratégias ao redor disso. Para aquelas que já têm alguma noção sobre a estratégia, podem refinar suas jornadas de compra e criar escala.



Entre as vantagens que a estratégia oferece estão a criação de campanhas de email mais personalizadas e que funcionam sozinhas 24x7.



Você também conseguirá conhecer melhor o seu público com o uso de **Segmentação de Leads** para:



Classificar as informações capturadas e identificar diferentes perfis;



Além de *acompanhar o comportamento de navegação* dos visitantes do seu site com o Lead Tracking;



E qualificar os *melhores contatos* com o *Lead Scoring*.

Com todos esses recursos que a Automação de Marketing proporciona, Fica mais fácil entender a jornada do seu cliente ideal e replicá-la de forma automática.

É possível criar fluxos de Automação que guiam seus Leads desde o momento da descoberta de uma dor/necessidade até a compra.

A Automação de Marketing também contribui em Vendas ao fazer a gestão automática dos Leads nas diferentes etapas do seu Funil e envia para o comercial os Leads identificados como melhores oportunidades com base nas características que você predefiniu.

Você sabia que com a Automação de Marketing é possível ter um pipeline de vendas sempre aquecido? Isso significa uma equipe muito mais produtiva!

Essa estratégia é o maior segredo de empresas que têm resultados previsíveis.

Com a Automação de Marketing você consegue:



Entender a jornada do seu cliente ideal e replicá-la de forma automática, guiando desde o momento da descoberta de uma dor/necessidade até a compra;



Ganhar produtividade, replicando um modelo ideal.

Reduzir tempo do ciclo de venda e escalar sua operação de marketing;



Conectar sua estratégia de marketing com vendas e trocar informações entre as áreas para saber exatamente o que está gerando mais resultado;



O departamento de Marketing poderá:

Identificar diferentes perfis de públicos, com base em seu comportamento de navegação e informações capturadas para personalizar a comunicação e o atendimento para cada um deles;

Criar de um jeito fácil e visual fluxos de comunicação automatizados, que alcançam uma conversão até 4x melhor que disparos de emails soltos;

Qualificar melhor os contatos e os mais propensos a comprar e enviar as melhores oportunidades para o time de Vendas;

Saber quantos leads estão em cada etapa do funil de Marketing e Vendas e ter previsibilidade para saber quantas oportunidades irá gerar nesse e nos próximos meses;

Saber mais campanhas de marketing são mais efetivas e em quais canais vale mais a pena investir para gerar melhores resultados online;

Ganhar consistência nas suas ações e conseqüentemente no seu resultado.

Automação de Marketing no cenário atual

A pesquisa do Panorama das PMEs sobre os impactos da Covid-19 mostrou:

47,6% das empresas mudaram o seu modelo de venda para o ambiente digital e se converteu no **segundo maior plano de contingência adotado pelas empresas** das quais **36,5%** farão de forma permanente.



O digital está sendo o grande aliado para as empresas continuarem funcionando.

Quem não está acessível online hoje, não existe. Passados os primeiros efeitos da pandemia, vemos uma retomada gradual dos negócios, onde as empresas estão organizando suas ações de marketing digital e garantindo resultados positivos quanto antes.

Começar agora investindo numa estratégia que tem resultados comprovados como a Automação de Marketing é a melhor escolha:

Equipes de marketing que usam a automação criam campanhas mais precisas, nutrem sua equipe de vendas com melhores leads e alcançam um maior resultado.



Sua empresa cria uma máquina de vendas que garante previsibilidade para o seu negócio;



Não existe dependência apenas dos consumidores prontos para a compra;



Sua estratégia não fica atrelada a grandes investimentos em mídia.

O que diferencia essas empresas das outras?

Não é que elas sejam melhores, mais inteligentes ou mais criativas.

Elas apenas têm as ferramentas certas

que lhes dão maior produtividade e uma visão maior de todo o funil de vendas, que permitem determinar com mais eficácia quando os leads estão prontos para comprar.

No momento atual essas habilidades estão se tornando absolutamente essenciais. A empresa consegue se diferenciar da concorrência ao criar um relacionamento melhor e mais personalizado com seu público sem aumentar a sua equipe de marketing.



RD Station Marketing

O próximo passo para sua estratégia digital

O RD Station Marketing é a ferramenta tudo em um para gerenciar e automatizar suas ações de Marketing Digital. Conta com mais de 20 mil clientes, sendo a ferramenta de Automação de Marketing líder no mercado brasileiro, segundo a Datanyze e a plataforma mais bem avaliada pelos profissionais no B2B Stack.

Plataforma completa

Juntamos as principais funcionalidades do Inbound Marketing em um só lugar integrando com dezenas de soluções nacionais e internacionais.

Algumas das funcionalidades disponíveis no RD Station Marketing:

- Landing Pages (páginas de captura) e Pop-ups
- Botão de WhatsApp personalizado
- Email Marketing
- Postagens em redes sociais
- Otimização para buscadores (SEO)
- Análise de Funil e Canais
- Automação de Marketing Avançada
- +180 critérios de segmentação
- Lead Scoring
- Lead Tracking
- Qualificação Automática de contatos
- Relatórios Personalizados



Concentre o **histórico dos seus Leads** e faça o monitoramento e gestão da base com segmentação e qualificação de Leads.

Reúna contatos novos com os que você já tem e organize **em um só lugar**.

Tenha uma visão do funil de marketing a vendas e com isso **crie estratégias que gerem melhores resultados**.

Gere até **4x mais tráfego** com as ferramentas de SEO e publicações em Redes Sociais.

Capture contatos e obtenha até **4x mais conversões através do Botão de Whatsapp** e modelos predefinidos de Landing Pages (páginas de captura) e Pop-ups.

CONHEÇA MAIS DA FERRAMENTA!

TESTE GRÁTIS POR 10 DIAS

Suporte em toda a jornada

O RD Station Marketing vai além do software, você terá atendimento consultivo feito por uma equipe premiada de profissionais especializados em Marketing Digital. Além disso, nossos clientes contam com conteúdo educacional online, certificações, eventos reconhecidos internacionalmente e mais uma série de benefícios exclusivos.

Do Planejamento a Prática

Você conta com um time de especialistas em Marketing para diferentes segmentos, que oferece o apoio personalizado que você precisa para conquistar resultados em cada fase do seu negócio.

Suporte Técnico Reconhecido

A sua empresa também poderá contar com o nosso time de suporte técnico, que é reconhecido como um dos melhores do país, com uma satisfação de 97% e um tempo médio de resolução de 6 horas.

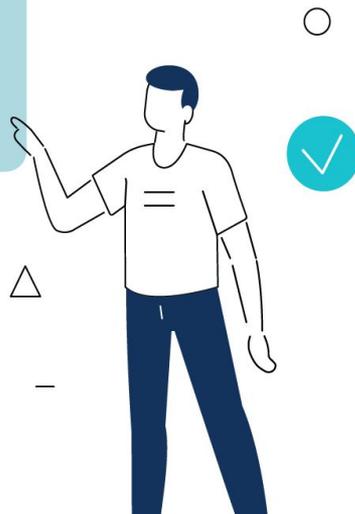
Conquiste mais clientes, com o apoio de uma plataforma **brasileira** que já ajudou milhares de outras empresas a crescerem.

Com o RD Station você ainda tem:

- Acesso exclusivo a conteúdos online
- Educação em escala com eventos como o RD Summit e o Hostel by RD Summit;
- RDU, a nossa universidade corporativa;
- RD connect, a nossa comunidade de usuários.

Com uma implementação consultiva da ferramenta, sua equipe de marketing conseguirá **estruturar a sua estratégia e gerar seus primeiros resultados** explorando todo o potencial da ferramenta.

[FALE COM UM ESPECIALISTA](#)



Resultados Digitais

Trazemos **resultados reais e permanentes** para o seu negócio.



RD Station

a plataforma de Marketing Digital



Materiais Ricos

e cursos com especialistas



Eventos, troca de experiência e Networking

RD Summit: Melhor evento de marketing digital e vendas do Brasil

RD on the Road: Ideias globais no contexto da sua cidade



resultadosdigitais.com.br



[@ResDigitais](https://twitter.com/ResDigitais)



facebook.com.br/ResultadosDigitais

Clique sobre o ícone para ser enviado
à página correspondente