

O que é **Growth Hacking** e o  
que a sua empresa pode  
aprender sobre este processo?

**Gabriel Guerra Costa**

**Head of Growth - Resultados Digitais**



**RD e suas máquinas**



**As mudanças no  
processo de compra**



**Growth Hacking**



**RD e suas máquinas**



**SaaS**

**Florianópolis**

**Fundada em 2011**

**Crescimento acelerado**



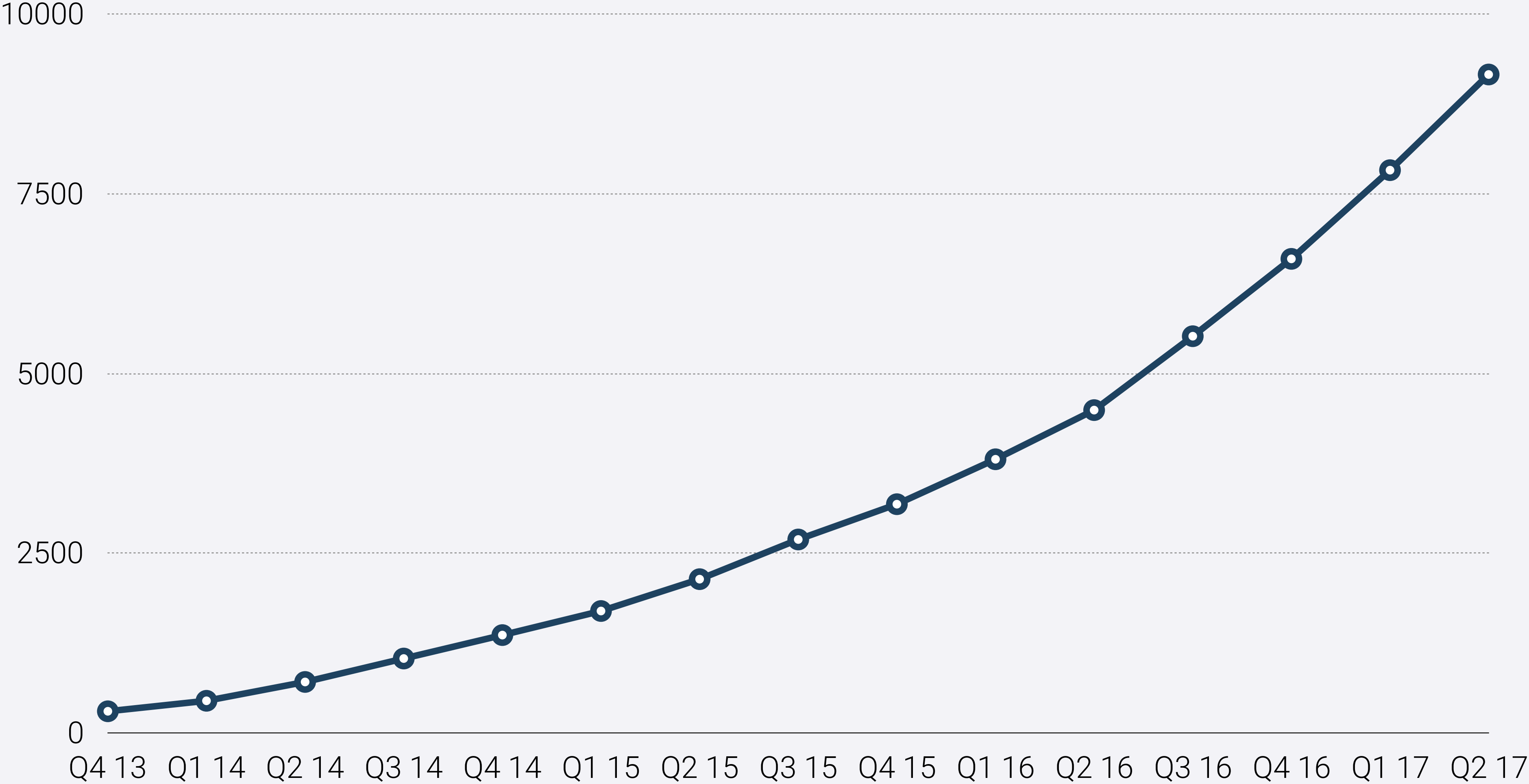


# RD Station



# Clientes

9.200





# Funding

R\$85 milhões



# Global





# **3 máquinas**

- Marketing
- Vendas
- Contratação

# Marketing

- 600k visitas/mês
- 70 mil Leads/mês
- + 1k posts
- 300 conteúdos ricos
- + 15k pessoas em eventos

## Blog de Marketing Digital de Resultados

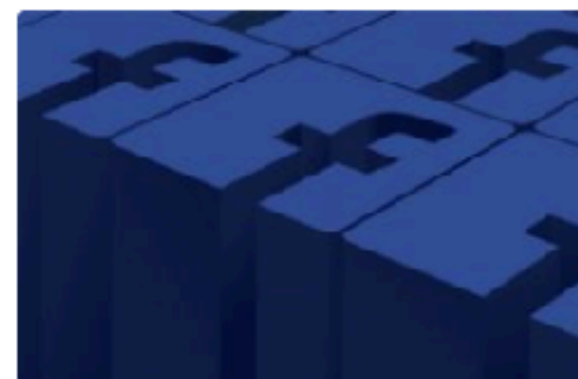
Assine

Categorias ▾

Segmentos ▾

Trilhas de aprendizagem ▾

Materiais gratuitos



### 5 hacks para melhorar sua segmentação e resultados com Facebook Ads

Por **Dose de Marketing** em 16/07/2017 | 136 compartilhamentos

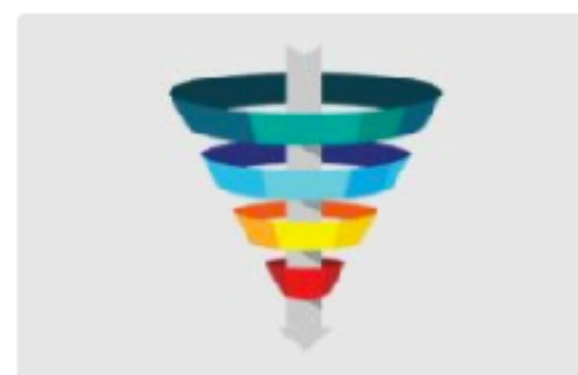
A segmentação do público em Facebook Ads é uma ótima maneira de maximizar o potencial das suas campanhas de Inbound Marketing



### Review RD Summit 2016: erros que te impedem de ter resultados no Google Adwords

Por **Bruno Volpato** em 15/07/2017 | 108 compartilhamentos

Selecionamos alguns momentos da palestra de Leandro Martinez no RD Summit 2016 para você adotar em sua estratégia de Google AdWords



### Taxa de conversão: o que é e como medi-la

Por **Juliana Pereira** em 14/07/2017 | 290 compartilhamentos

Entenda o que é taxa de conversão e saiba como otimizar os seus resultados de marketing e vendas acompanhando essa métrica



### Sua empresa utiliza as redes sociais como os astros do rock? 🤘

Por **Flaubi Farias** em 13/07/2017 | 211 compartilhamentos

Fizemos uma lista com 27 artistas e bandas de rock que estão usando muito bem as redes sociais como canal de relacionamento com fãs

SEMANA do  
**MARKETING  
DIGITAL**

de 17 a 20-07

**Do básico ao avançado:**  
8 webinars para aumentar  
seus resultados em vendas

**INSCREVER-SE AGORA**



# Vendas


- 800 vendas por mês
- Apenas Inside Sales
- Apenas Inbound Leads
- + 80 vendedores
- Escola de vendedores "inbound"





# Contratação

- de 30 a 500 funcionários em 4 anos
- 50 contratações/mês
- trainees estrangeiros



**Resultados Digitais**

**Resultados Digitais**  
★★★★☆ 4.3  
Florianópolis, SC, Brasil

4K Seguir

**Missão da Organização**

A Resultados Digitais é uma empresa que tem como objetivo ajudar empresas de todos os portes a entender e aproveitar os benefícios do Marketing Digital, conseguindo assim resultados reais e permanentes para seus negócios.

Temos um software completo e integrado para gestão de Marketing Digital. O RD Station permite gerenciar em uma única ferramenta todas as funcionalidades cruciais para desenvolver a melhor estratégia de marketing digital possível!

Temos uma metodologia passo a passo de implementação de Marketing Digital que já rodamos e refinamos com centenas de clientes. Oferecemos pacotes de consultoria em cima desta metodologia e do uso efetivo do RD Station.

**Sobre a Organização**

Conheça mais sobre o nosso jeito de ser, saiba o que é um #RDoeir, visitando nosso Culture Code: <http://resultadosdigitais.com.br/blog/culture-code-rd/>

e siga nosso Instagram @resdigitais pra conhecer nossos bastidores! Veja também nosso vídeo institucional: [resultadosdigitais.com.br/trabalhe-conosco/](http://resultadosdigitais.com.br/trabalhe-conosco/)



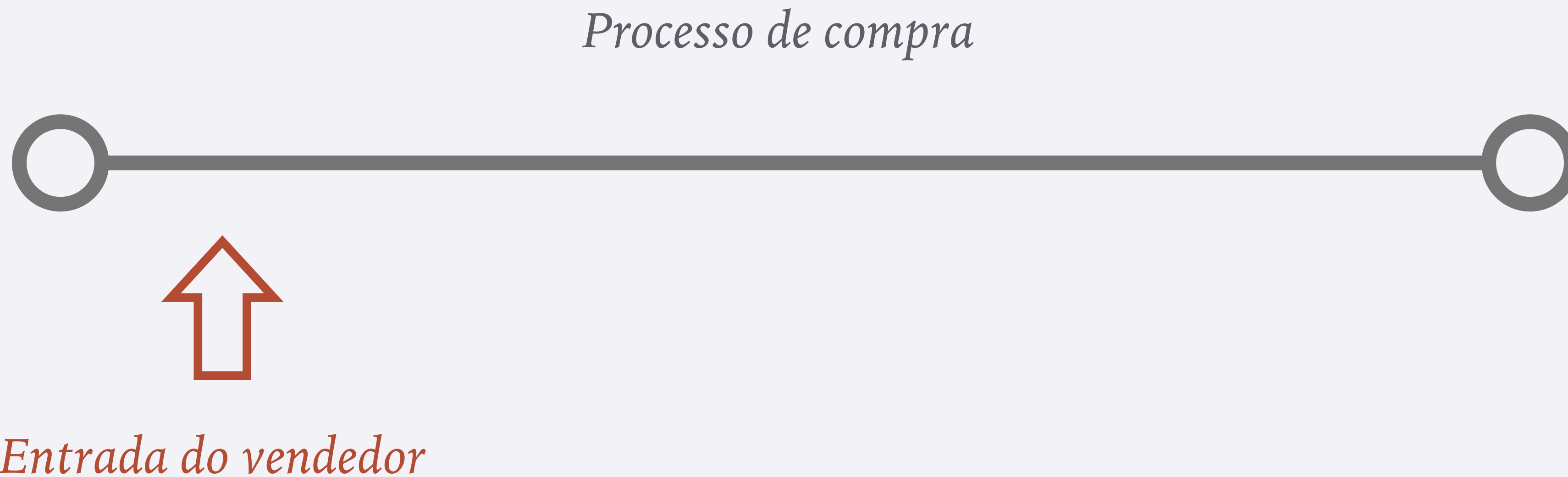


# **As mudanças no processo de compra**

**O processo de compras  
mudou**

# Antes

Cliente refém das informações do vendedor





# Antes

Cliente refém das informações do vendedor

Time de **Vendas domina**

o processo de compra



*Entrada do vendedor*

# Atualmente

67% do processo de compra já é feito antes do contato



# Atualmente

67% do processo de compra já é feito antes do contato

Time de **Marketing domina**  
o processo de compra

Google



facebook



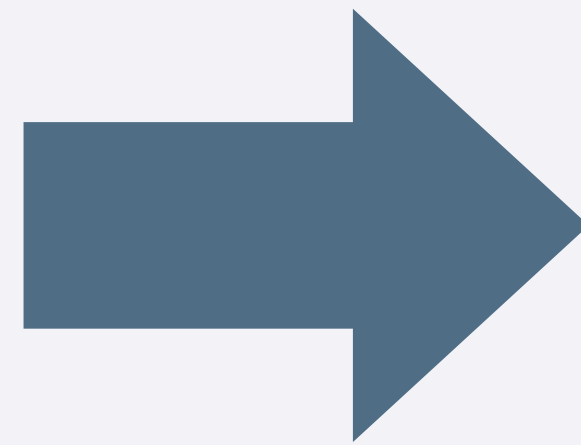
*Entrada do vendedor*

ReclameAQUI





# Gerador de demanda





## INBOUND MARKETING

X

## OUTBOUND MARKETING



O “novo marketing” é qualquer tática de marketing que se baseia em **ganhar o interesse** das pessoas em vez de comprá-las.



O “velho marketing” é qualquer tática de marketing que **“empurra”** produtos e/ou serviços para os clientes.



**ATRAIR**

**VISITANTES**

**CONVERTER**

**LEADS**

**RELACIONAR**

**VENDER**

**CLIENTES**

**ANALISAR**





# RD Station

**Gestão e automação de  
marketing**

# Automação de Marketing - automatize o relacionamento com Leads

**Faça o download grátis aqui!**  
Basta preencher o formulário abaixo para recebê-lo em seu email.

Nome\*

Email Corporativo\*

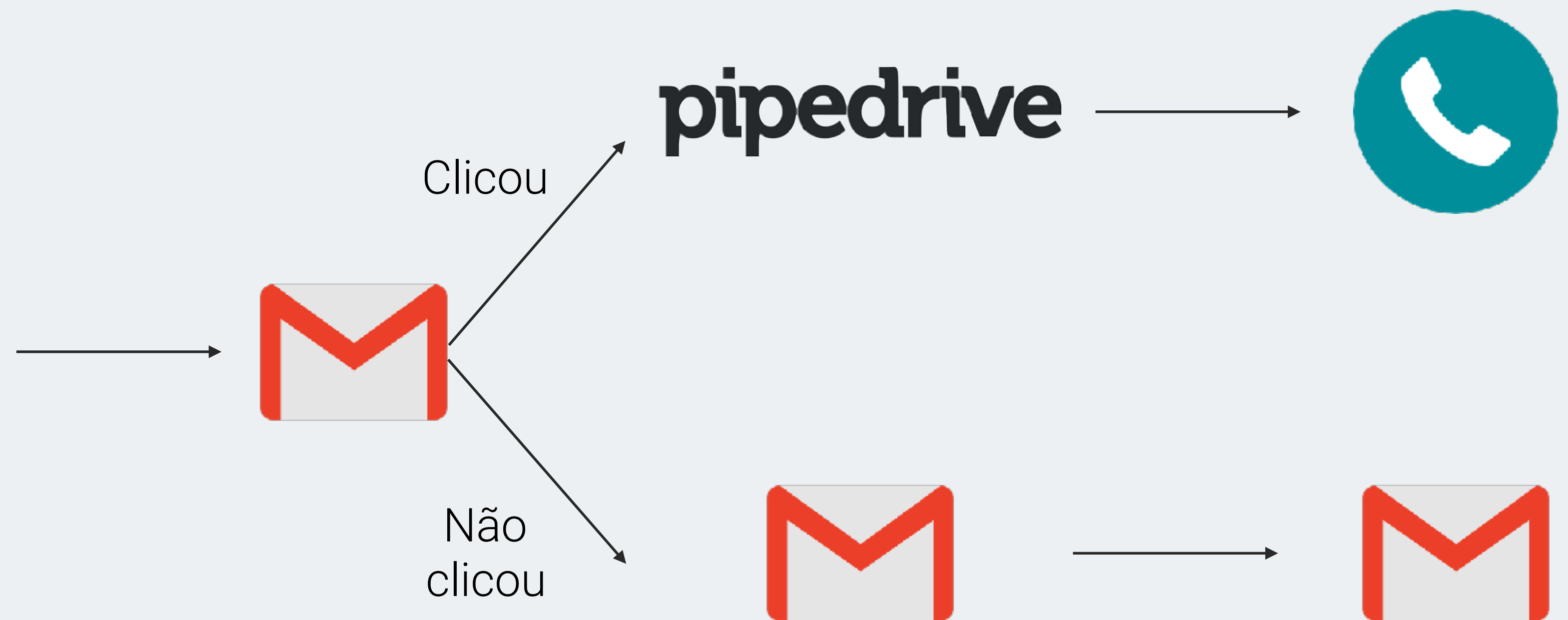
Empresa\*

Cargo\*

Área de atuação da empresa\*

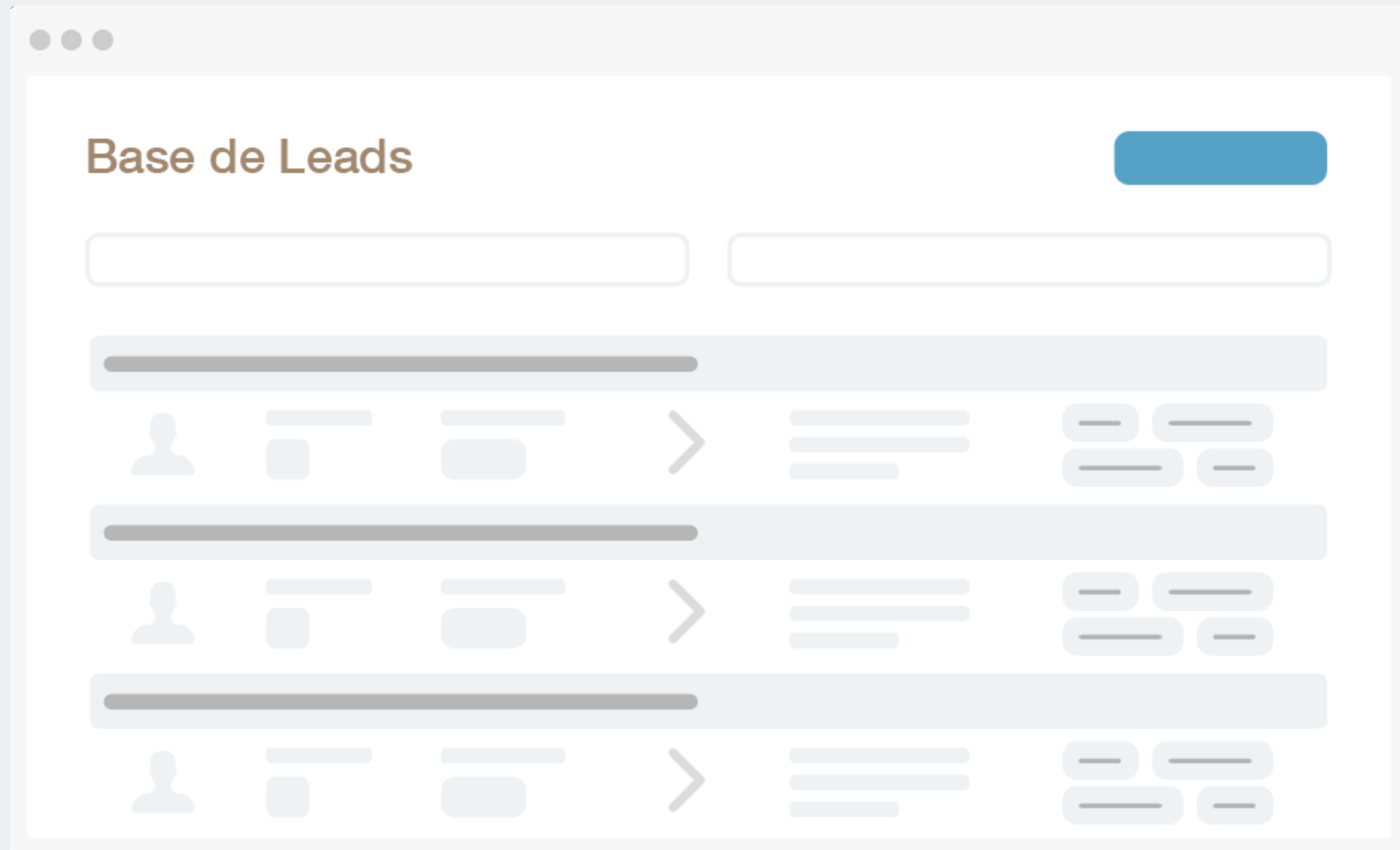
Número de funcionários\*

**Receber material**

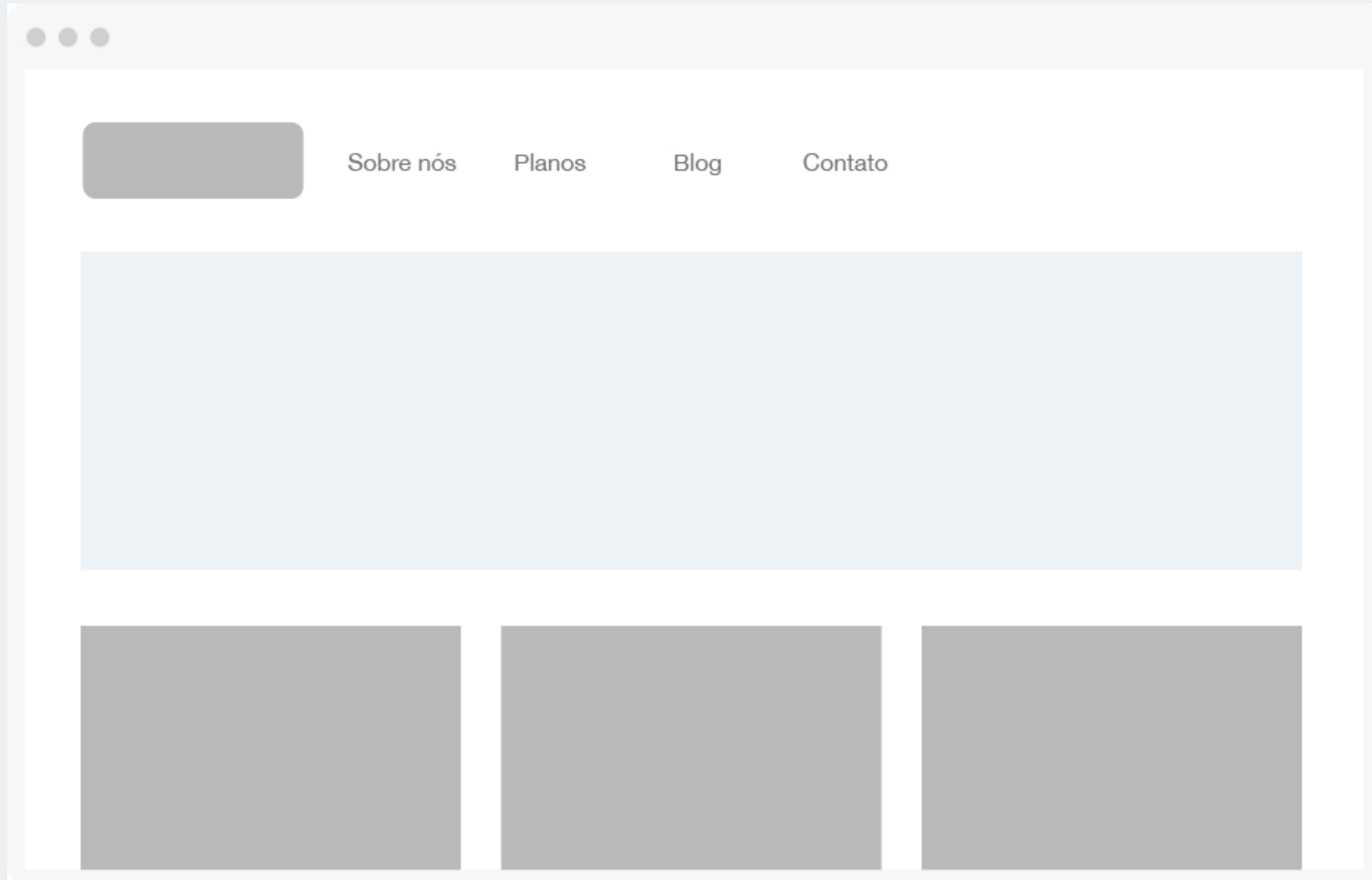




# Lead Scoring - identifique as melhores oportunidades de negócio



**Lead Tracking** - aborde os Leads quando eles estiverem pensando em você





# Growth Hacking



# RD em 2011

- “O que é Mkt Digital”?
- Pouca demanda
- Sem produto

**Venda de consultoria para testar o modelo**

**RD em 2011**

- “O que é Mkt Digital”?
- Pouca demanda
- Sem produto

**Precisamos educar  
o mercado**

**Venda de consultoria para testar o modelo**

# RD em 2013

- 3 pessoas no marketing
- 2 vendedores
- 30-50 novas vendas por mês



# RD em 2013

- 3 pessoas no marketing
- 2 vendedores
- 30-50 novas vendas por mês

**Fechamos o ano com 300 clientes**

## RD em 2013

- 3 pessoas no marketing

• **A vida era boa e eu não sabia...**

- 30-50 novas vendas por mês

**Fechamos o ano com 300 clientes**

# Planning 2014

- Investimento de 6 milhões
- Entrada da Hubspot no Brasil

**300 -> 1.200 clientes**

**30 -> 100 funcionários**



# Planning 2014

- Investimento de 6 milhões
- Entrada da Hubspot no Brasil

## Método TVN

300 -> 1.200 clientes

30 -> 100 funcionários

# Planning 2014

- Investimento de 6 milhões
- Entrada da Hubspot no Brasil

## Método TVN Te Vira Negão

300 -> 1.200 clientes

30 -> 100 funcionários



# Planning 2014

- Investimento de 6 milhões

- Entrada da Hubspot no Brasil
- ## 0 ano mais difícil

300 -> 1.200 clientes

30 -> 100 funcionários

# Planning 2015

- Grandes oportunidades de mercado
- Concorrentes verticais
- Investimento de 15 milhões

**1.200 -> 3.100 clientes**

**100 -> 280 funcionários**

# Planning 2015

- Grandes oportunidades de mercado
- Concorrentes verticais
- Investimento de 15 milhões

## Método TVN

**não funcionaria de novo**

1.200 -> 3.100 clientes

100 -> 280 funcionários



## Planning 2015

- Grandes oportunidades de mercado

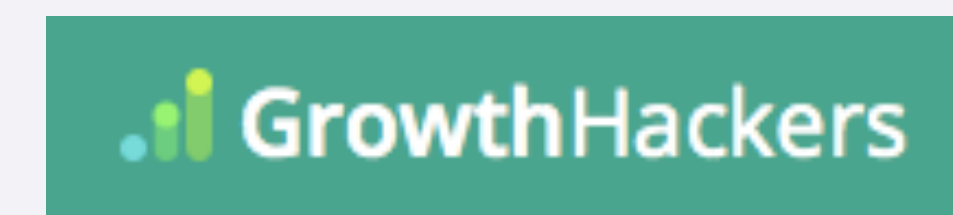
**Growth: uma estrutura inteligente  
em busca de alavancas**

1.200 -> 3.100 clientes

100 -> 280 funcionários



Sean Ellis





Sean Ellis

Cunhou o termo  
**“Growth Hacker”**

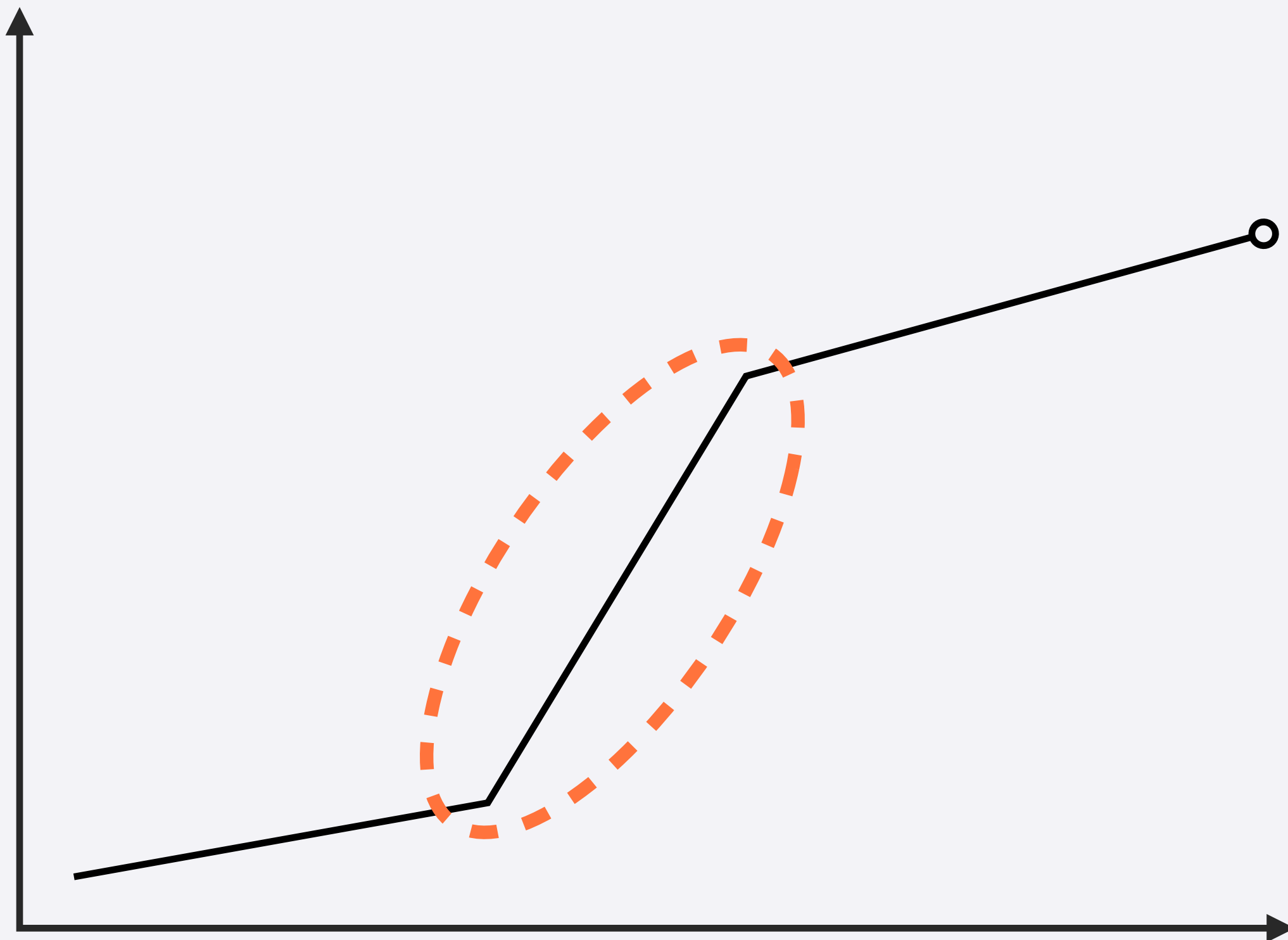


# O que empresas de crescimento acelerado tinham em comum

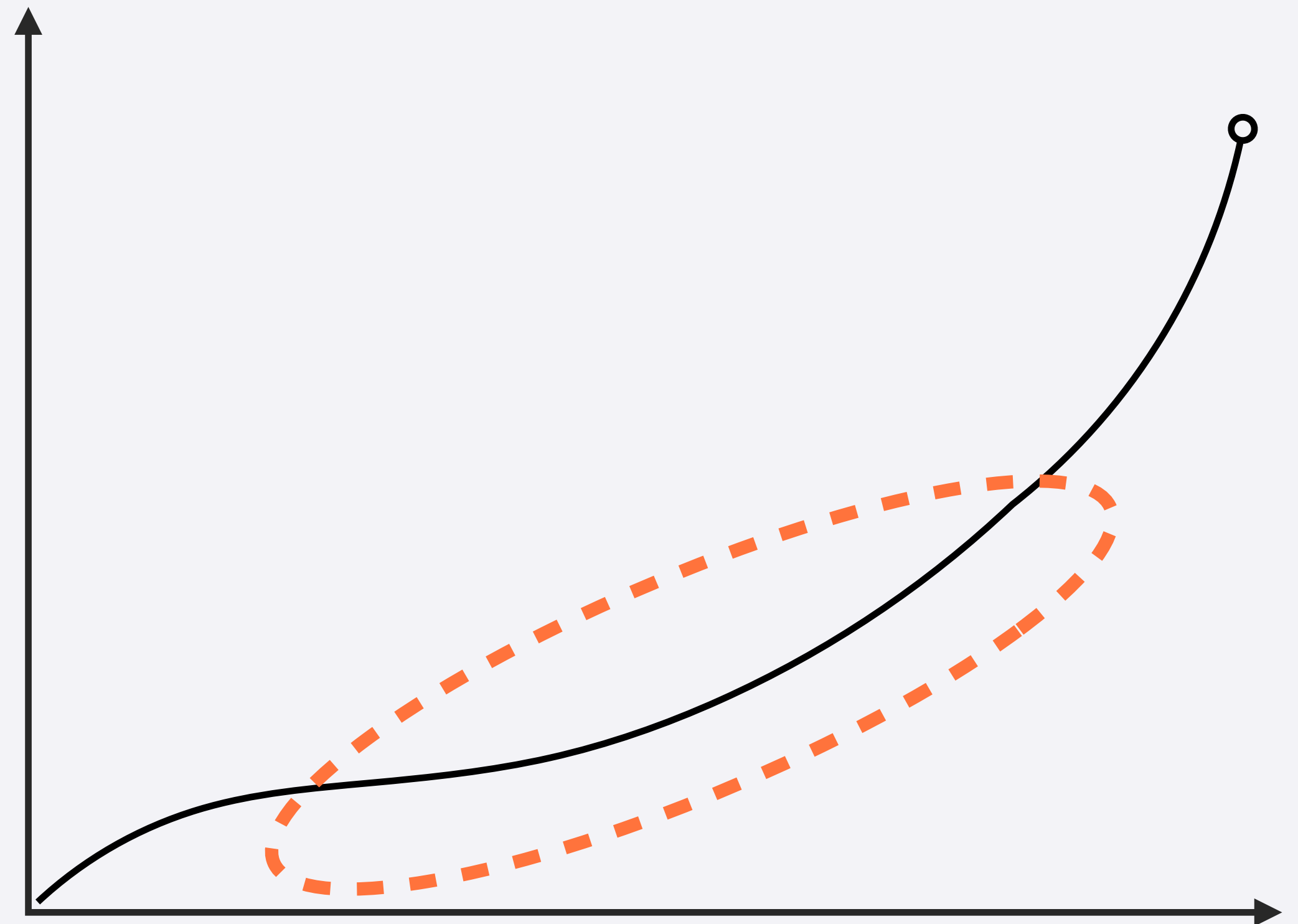
1. Fugiam do marketing tradicional
2. Tinham times dedicados a growth com uma formação bem heterogênea
3. Faziam rigorosas otimizações baseadas em análises e dados
4. Tinham um processo de crescimento

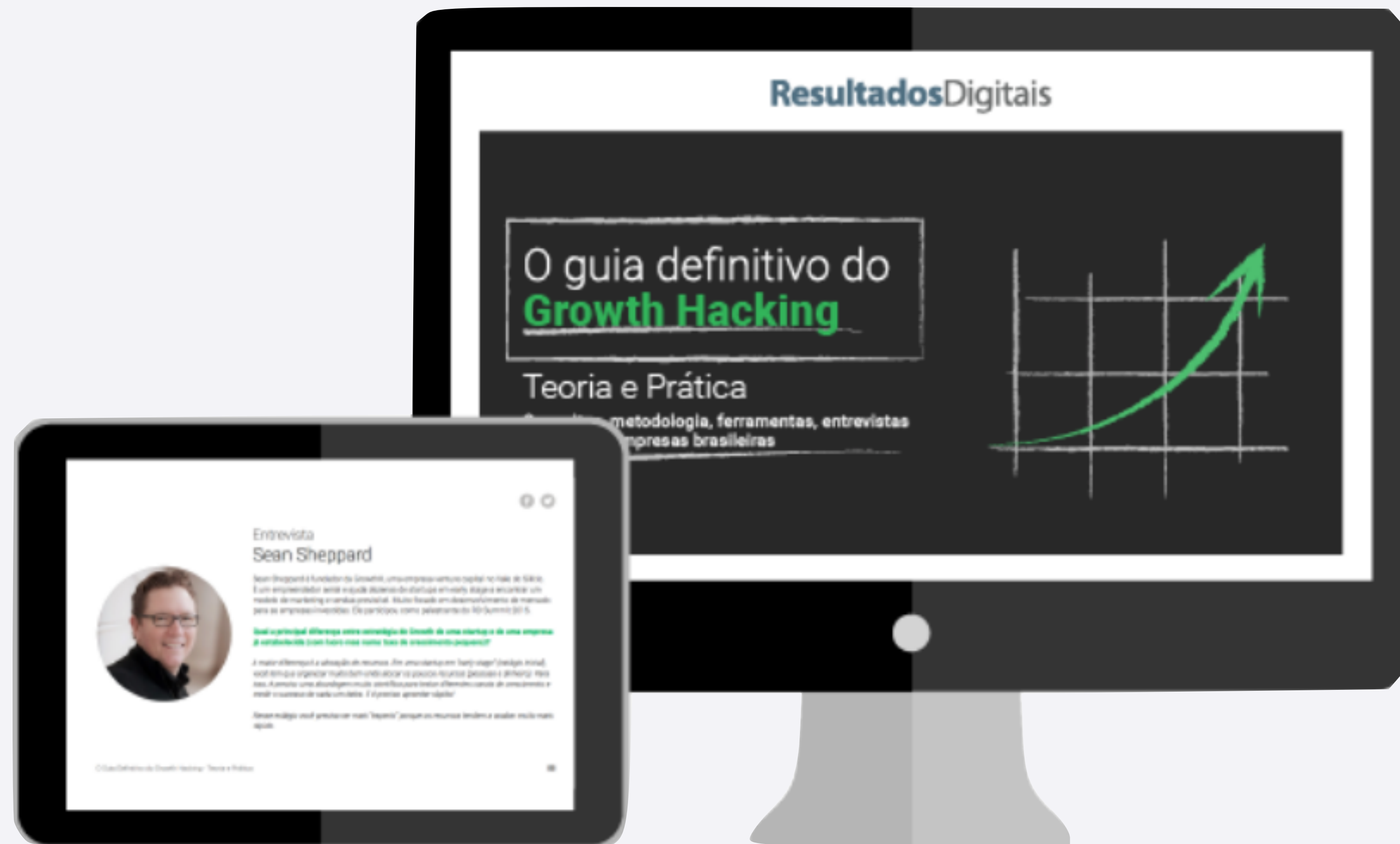
# Por que um processo?

Hack milagroso



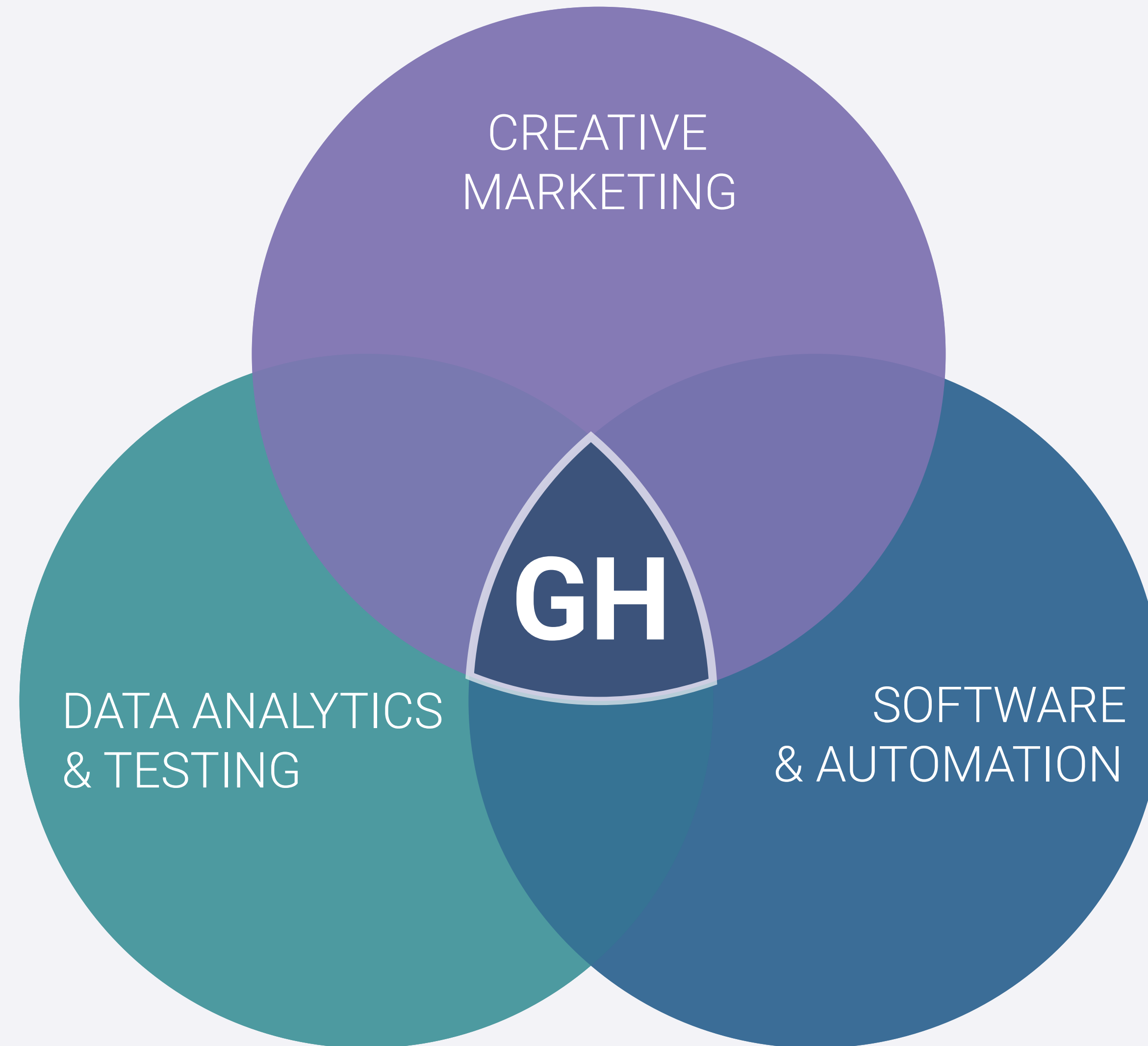
Vida real





<http://materiais.resultadosdigitais.com.br/ebook-growth-hacking>



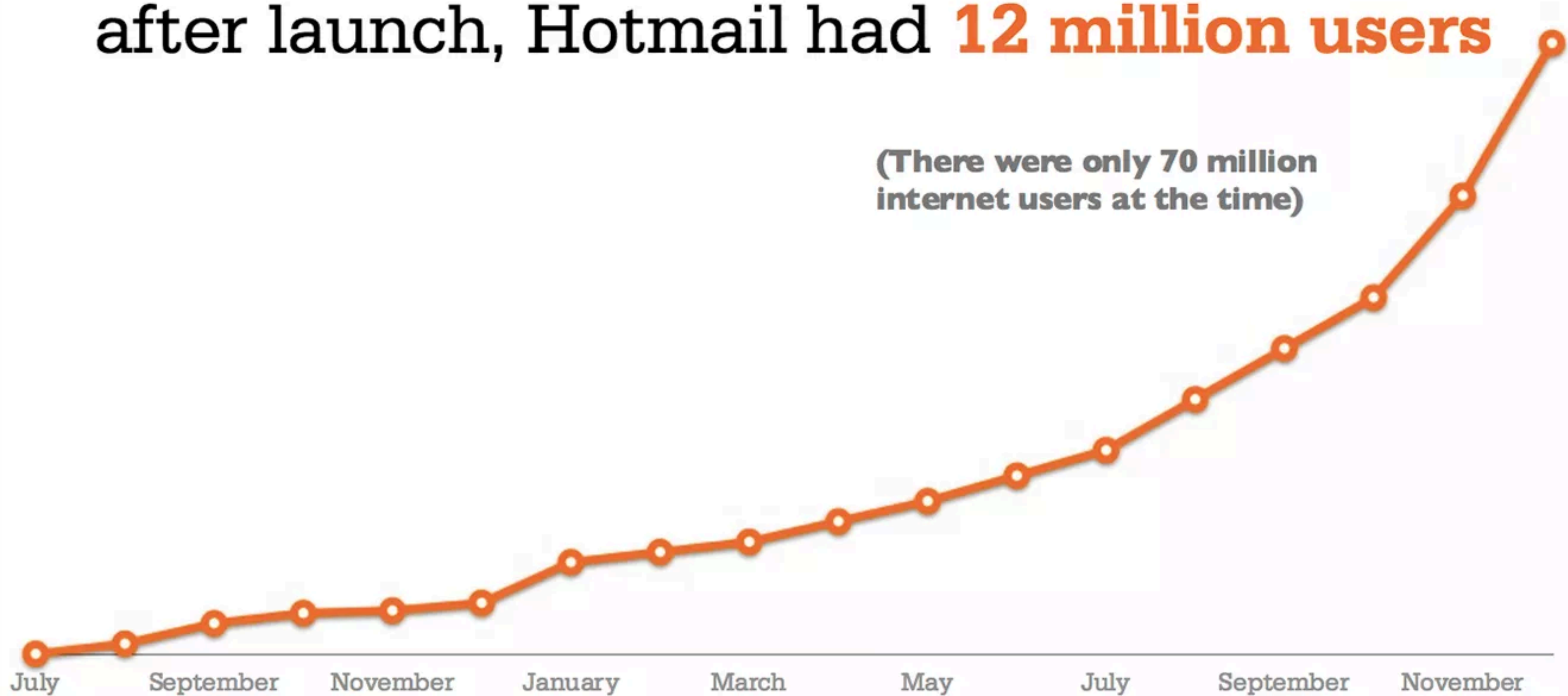


# **E funciona para minha empresa?**

1. Gerar mais resultados com menos recursos
2. Criatividade para encontrar canais menos convencionais
3. Crescimento baseado em alavancas

When they sold to Microsoft 1.5 years after launch, Hotmail had **12 million users**

(There were only 70 million internet users at the time)





# Resultados Digitais



**[Checklist]**  
**Campanha de Email Marketing**



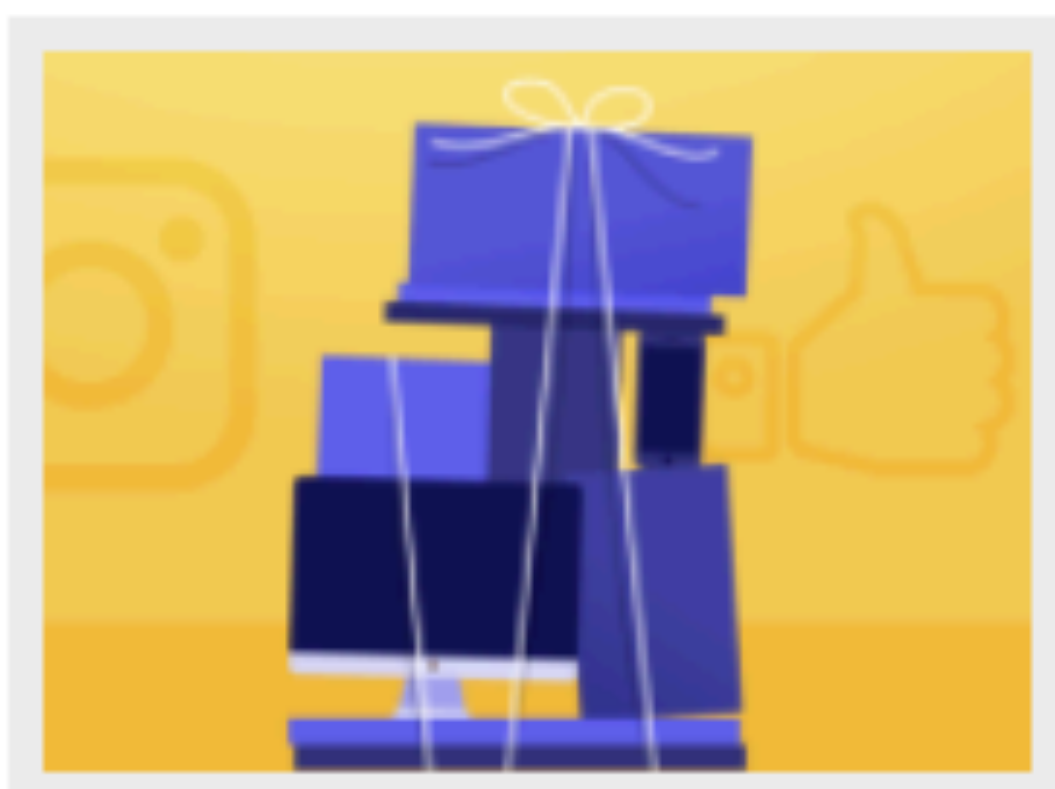
**[eBook]** 28 tipos de oferta para geração de Leads



**[Ferramenta]**  
**Benchmarking do Funil de Vendas**



**Série – Agência em Pauta**



**[Kit]** Marketing no Facebook e Instagram



**[Kit]** Guia do Teste A/B – 2ª Edição



**Guia para elaboração de contratos de**



**[Planilha + Webinar]**  
**Acompanhamento de métricas do**











**EASY**



**TAXI**



contabilizei

ABRIR EMPRESA

## ABERTURA DE EMPRESA

COMPLETAMENTE

# Grátis\*

\*abertura de empresa é gratuita mediante a contratação do plano de contabilidade por 12 meses. Pague somente as taxas do governo.

SAIBA MAIS

CONTABILIDADE

## SERVIÇO

A PARTIR DE

R\$ **69**

Prestadores de serviço em geral, freelancers, consultorias, advogados, agências etc.

SAIBA MAIS

CONTABILIDADE

## COMÉRCIO

A PARTIR DE

R\$ **149**

Comércio em geral, loja virtual, bar, restaurante, vestuário, informática etc.

SAIBA MAIS

1.

# Otimizar Landing Pages



# Peça um diagnóstico de Marketing Digital

Candidate-se e receba uma avaliação de nossos consultores



## O diagnóstico é disponível para empresas que:

- Tenham um negócio consolidado, que se beneficiaria diretamente de uma estratégia de geração de Leads (oportunidades de negócios), conversão de Leads em clientes e atração de tráfego qualificado;
- Já tenham uma presença web básica, investem e planejam continuar investindo em Marketing Digital;
- Tenham a intenção de tornarem-se clientes após identificar oportunidades na área.

## Como funciona:

Caso sua empresa se enquadre nas condições previstas acima, um consultor especialista em Marketing Digital da Resultados Digitais fará uma avaliação gratuita do seu site e presença em mídias sociais.

A avaliação tem como objetivo mostrar oportunidades e potenciais não explorados pela sua empresa e será entregue via email e apresentada via Skype.

## Peça seu diagnóstico gratuito de Marketing Digital

Aplique-se preenchendo o formulário e descubra oportunidades não exploradas pela sua empresa



Nome\*

Email\*

Cargo\*

Empresa\*

Número de funcionários\*

Telefone\*

Website da Empresa\*

8 + 10 = ?

**Peça o seu diagnóstico**

Estamos comprometidos em resguardar suas informações. [Conheça nossa Política de Privacidade](#)

# Peça um diagnóstico de Marketing Digital

Candidate-se e receba uma avaliação de nossos consultores



## O diagnóstico é disponível para empresas que:

- Tenham um negócio consolidado, que se beneficiaria diretamente de uma estratégia de geração de Leads (oportunidades de negócios), conversão de Leads em clientes e atração de tráfego qualificado;
- Já tenham uma presença web básica, investem e planejam continuar investindo em Marketing Digital;
- Tenham a intenção de tornarem-se clientes após identificar oportunidades na área.

## Como funciona:

Caso sua empresa se enquadre nas condições previstas acima, um consultor especialista em Marketing Digital da Resultados Digitais fará uma avaliação gratuita do seu site e presença em mídias sociais.

A avaliação tem como objetivo mostrar oportunidades e potenciais não explorados pela sua empresa e será entregue via email e apresentada via Skype.

## Peça seu diagnóstico gratuito de Marketing Digital

Aplique-se preenchendo o formulário e descubra oportunidades não exploradas pela sua empresa.

Nome\*

Email\*

Cargo\*

Selecione

Empresa\*

Número de funcionários\*

Selecione

Telefone\*

Website da Empresa\*

8 + 10 = ?

**Peça o seu diagnóstico**

Estamos comprometidos em resguardar suas informações. [Conheça nossa Política de Privacidade](#)

# Avalie o Marketing Digital da sua empresa com um especialista

Candidate-se e receba uma avaliação de nossos consultores



## O diagnóstico é disponível para empresas que:

- Tenham um negócio consolidado, que se beneficiaria diretamente de uma estratégia de geração de Leads (oportunidades de negócios), conversão de Leads em clientes e atração de tráfego qualificado;
- Já tenham uma presença web básica, investem e planejam continuar investindo em Marketing Digital;
- Tenham a intenção de tornarem-se clientes após identificar oportunidades na área.

## Como funciona:

Caso sua empresa se enquadre nas condições previstas acima, um consultor especialista em Marketing Digital da Resultados Digitais fará uma avaliação gratuita do seu site e presença em mídias sociais.

A avaliação tem como objetivo mostrar oportunidades e potenciais não explorados pela sua empresa e será entregue via email e apresentada via Skype.

## Peça seu diagnóstico gratuito de Marketing Digital

Aplique-se preenchendo o formulário e descubra oportunidades não exploradas pela sua empresa.

Nome\*

Email\*

Cargo\*

Selecione

Empresa\*

Número de funcionários\*

Selecione

Telefone\*

Website da Empresa\*

8 + 10 = ?

**Peça o seu diagnóstico**

Estamos comprometidos em resguardar suas informações. [Conheça nossa Política de Privacidade](#)

## Peça um diagnóstico de Marketing Digital

Candidate-se e receba uma avaliação de nossos consultores



### Peça seu diagnóstico gratuito de Marketing Digital

Aplique-se preenchendo o formulário e descubra oportunidades não exploradas pela sua empresa

O diagnóstico é disponível para empresas que:

- Tenham um negócio consolidado que se beneficie diretamente de uma estratégia de geração de Leads (oportunidades de negócios), conversão de Leads em clientes e atração de tráfego qualificado;
- Já tenham uma presença web básica, investem e planejam continuar investindo em Marketing Digital;
- Tenham a intenção de tornarem-se clientes e não apenas identificar oportunidades na área.

Como funciona:

Caso sua empresa se enquadre nas condições previstas acima, um consultor especialista em Marketing Digital da Resultados Digitais fará uma avaliação gratuita do seu site e presença em mídias sociais.

A avaliação tem como objetivo mostrar oportunidades e potenciais não explorados pela sua empresa e será entregue via email e apresentada via Skype.

Nome\*

Email\*

Cargo\*

Selecione

Empresa\*

Nome do funcionário\*

Selecione

Telefone\*

Website da Empresa\*

8 - 10 = ?

Peça o seu diagnóstico

Estamos comprometidos em resguardar suas informações. [Conheça nossa Política de Privacidade](#)

## Avalie o Marketing Digital da sua empresa com um especialista

Candidate-se e receba uma avaliação de nossos consultores



### Peça seu diagnóstico gratuito de Marketing Digital

Aplique-se preenchendo o formulário e descubra oportunidades não exploradas pela sua empresa

O diagnóstico é disponível para empresas que:

- Tenham um negócio consolidado que se beneficie diretamente de uma estratégia de geração de Leads (oportunidades de negócios), conversão de Leads em clientes e atração de tráfego qualificado;
- Já tenham uma presença web básica, investem e planejam continuar investindo em Marketing Digital;
- Tenham a intenção de tornarem-se clientes e não apenas identificar oportunidades na área.

Como funciona:

Caso sua empresa se enquadre nas condições previstas acima, um consultor especialista em Marketing Digital da Resultados Digitais fará uma avaliação gratuita do seu site e presença em mídias sociais.

A avaliação tem como objetivo mostrar oportunidades e potenciais não explorados pela sua empresa e será entregue via email e apresentada via Skype.

Nome\*

Email\*

Cargo\*

Selecione

Empresa\*

Nome do funcionário\*

Selecione

Telefone\*

Website da Empresa\*

8 - 10 = ?

Peça o seu diagnóstico

Estamos comprometidos em resguardar suas informações. [Conheça nossa Política de Privacidade](#)

# Aumento de 58% na taxa de conversão



2.

**Monitorar  
concorrentes**

# Import.io

<https://www.import.io/>



## Choose how to extract data



**Recommended**

### Magic

Automatically extracts data from a web page using just a URL - no setup whatsoever

[Start Magic](#)

[? How to use Magic](#)



### Extractor

Lets you choose the data that you want from specified web pages via simple point-and-click - exactly the way you want it

[Download free app to use](#)

[? How to use an Extractor](#)





attachment\_image

blogpost\_link

excerpt\_description

author\_value

date\_value

leiamas

1

[Por que sua agência deve olhar para o processo de r...](#)

Todos os empreendedores d..

Autor Convidado

08/04/2016

[Leia Mais](#)

2

[Como automação de marketing pode gerar oportuni...](#)

Depois de mais de 10 anos t..

André Alves

30/03/2016

[Leia Mais](#)

3

[Como descobrir o que meu cliente realmente quer?](#)

Desde o primeiro contato co..

Rafael Justino

23/03/2016

[Leia Mais](#)

4

[Expectativa x Realidade: Como obter sucesso com s...](#)

A conquista de novos client...

Rafaela Blacutt

18/03/2016

[Leia Mais](#)

5

[Como usar os cases de sucesso como uma arma de ...](#)

O que é um case? Você real...

Manuela Lenzi

11/03/2016

[Leia Mais](#)

6

[Inbound Marketing: tudo o que sua agência precisa s...](#)

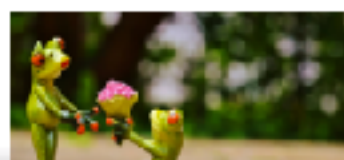
Você já deve ter percebido q..

Giulia Birochi

04/03/2016

[Leia Mais](#)

7

[Por que e como fechar contratos de longo prazo](#)

Em janeiro, junto com o pla...

Karyn Serratine

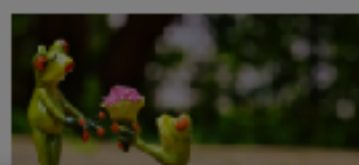
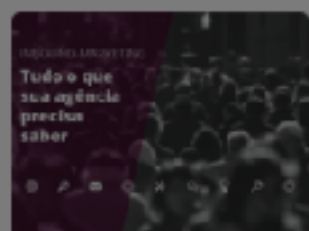
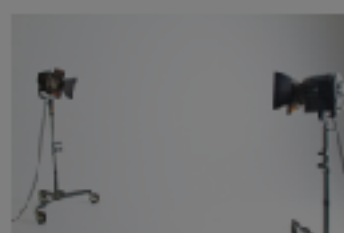
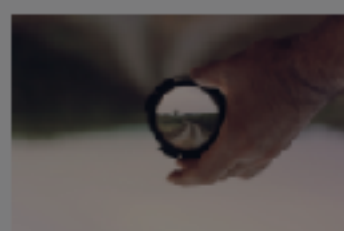
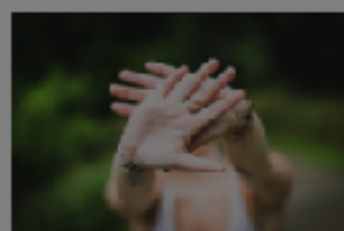
19/02/2016

[Leia Mais](#)[← Previous page](#)[Next page >](#)

I was looking for other data

[Download CSV](#)[Save API](#)

attachment\_image



## Need data like this at scale?

Our customized data solutions are designed to scale with your business

[Learn more](#)

## Download CSV



- ☐ Download the current page
- ☒ Download  pages

[Go!](#)

Expectativa x Realidade: Como obter sucesso com s... A conquista de novos client... Rafaela Blacutt

18/03/2016

[Leia M](#)

Como usar os cases de sucesso como uma arma de ... O que é um case? Você real... Manuela Lenzi

11/03/2016

[Leia M](#)

Inbound Marketing: tudo o que sua agência precisa s... Você já deve ter percebido q.. Giulia Birochi

04/03/2016

[Leia M](#)

Por que e como fechar contratos de longo prazo

Em janeiro, junto com o pla... Karyn Serratine

19/02/2016

[Leia M](#)[< Previous page](#)[Next page >](#)[I was looking for other data](#)[Download CSV](#)[Save API](#)



attachment\_image

## Downloading pages...

6/20

1



/04/2016

[Leia Mais](#)

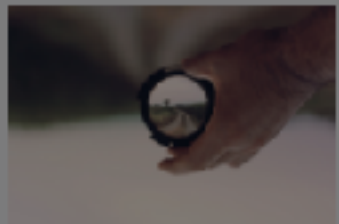
2

[Como automação de marketing pode gerar oportuni...](#) Depois de mais de 10 anos t... Andre Alves 30/03/2016[Leia Mais](#)

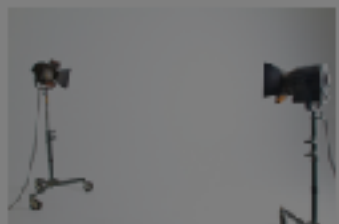
3

[Como descobrir o que meu cliente realmente quer?](#) Desde o primeiro contato co.. Rafael Justino 23/03/2016[Leia Mais](#)

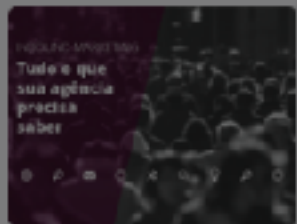
4

[Expectativa x Realidade: Como obter sucesso com s...](#) A conquista de novos client... Rafaela Blacutt 18/03/2016[Leia Mais](#)

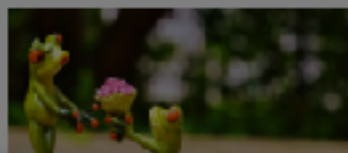
5

[Como usar os cases de sucesso como uma arma de ...](#) O que é um case? Você real... Manuela Lenzi 11/03/2016[Leia Mais](#)

6

[Inbound Marketing: tudo o que sua agência precisa s...](#) Você já deve ter percebido q.. Giulia Birochi 04/03/2016[Leia Mais](#)

7

[Por que e como fechar contratos de longo prazo](#) Em janeiro, junto com o pla... Karyn Serratine 19/02/2016[Leia Mais](#)[< Previous page](#)[Next page >](#)[I was looking for other data](#)[Download CSV](#)[Save API](#)





Posts - Agências de Resultados



File Edit View Insert Format Data Tools Add-ons Help Saving...

\$ % .0 .00 123

Arial

10

**B** *I* ~~S~~ A

*fx* | Por que sua agência deve olhar para o processo de retenção de clientes

	A	B	C	D	E	F
1	blogpost_link	blogpost_link/_text	excerpt_descript	author_value	date_value	leiamais_link
2	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>	Por que sua agência deve olhar para o processo de retenção de clientes	Todos os empres	Autor Convidado	8/4/2016	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>
3	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>	Como automação de marketing pode gerar oportunidades recorrentes para sua agência	Depois de mais c	André Alves	30/03/2016	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>
4	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>	Como descobrir o que meu cliente realmente quer?	Desde o primeirc	Rafael Justino	23/03/2016	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>
5	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>	Expectativa x Realidade: Como obter sucesso com seu cliente	A conquista de n	Rafaela Blacutt	18/03/2016	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>
6	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>	Como usar os cases de sucesso como uma arma de vendas para sua agência	O que é um case	Manuela Lenzi	11/3/2016	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>
7	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>	Inbound Marketing: tudo o que sua agência precisa saber [Novo Guia]	Você já deve ter	Giulia Birochi	4/3/2016	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>
8	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>	Por que e como fechar contratos de longo prazo	Em janeiro, junto	Karyn Serratine	19/02/2016	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>
9	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>	Como estúdios de webdesign podem expandir seu portfólio de serviços com o Inbound Marketing?	É encantador ver	Richard Mello	12/2/2016	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>
10	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>	Efeito Disney: A importância de encantar seus clientes	Aqui na Resultac	Eduardo Tavares	3/2/2016	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>
11	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>	Sales Enablement: Como a sua agência pode ir além do marketing?	Não é segredo p	Júlio Assimi	28/01/2016	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>
12	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>	Será que o cliente estará envolvido no projeto? Saiba como identificar	Um dos principai	Leila Martins	20/01/2016	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>
13	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>	Quer vender serviços de Inbound Marketing? Foque no problema do cliente	Se eu perguntar	Karyn Serratine	13/01/2016	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>
14	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>	Como descobrir o quanto o seu cliente está disposto a investir	É conhecendo m	Rafael Justino	6/1/2016	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>
15	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>	6 motivos para sua agência ser otimista em 2016	"Everybody has a	Alan Watkins	30/12/2015	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>
16	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>	Como aumentar o ticket médio da agência com os clientes atuais	Depois de falarm	Ana Paula Viana	23/12/2015	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>
17	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>	Como dobrar o faturamento da agência mantendo a mesma estrutura	Post escrito por l	Autor Convidado	15/12/2015	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>
18	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>	O que sua agência precisa fazer para começar 2016 com tudo [Checklist]	O fim de ano se	Giulia Birochi	1/12/2015	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>
19	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>	Agência que faz Inbound Marketing para si: os diferenciais na conquista de novas contas	Imagine uma situ	Hiram Damin	26/11/2015	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>
20	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>	Briefing como coletar informações para criar uma proposta imbatível	Às vezes é preci	Detrik Costilho	17/11/2015	<a href="http://agenciasde...">http://agenciasde...</a>



3.

## Lista de CNPJs



site: cnpjbrasil.com AND 4762800 AND sp



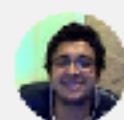




site: cnpjbrasil.com AND 4762800 AND sp



1



Todas

Shopping

Notícias

Mapas

Vídeos

Mais ▼

Ferramentas de pesquisa



Aproximadamente 57.900 resultados (0,59 segundos)

**Lojas Marisa - Marisa Lojas S.A. - CNPJ 61.189.288/0425-07**

[www.cnpjbrasil.com/e/cnpj/lojas-marisa/61189288042507](http://www.cnpjbrasil.com/e/cnpj/lojas-marisa/61189288042507)

Informações da empresa Lojas Marisa - Marisa Lojas S.A. de **Sao Paulo, SP** CNPJ 61.189.288/0425-07. Encontre o CNPJ de Lojas Marisa - Marisa Lojas S.A..

**O Mestre Dos Site - Gilberto da Silva Leal de Souza - CNPJ 19.365 ...**

[www.cnpjbrasil.com/e/cnpj/o-mestre-dos-site/19365835000173](http://www.cnpjbrasil.com/e/cnpj/o-mestre-dos-site/19365835000173)

Informações da empresa O Mestre Dos **Site** - Gilberto da Silva Leal de Souza de Assis, **SP** CNPJ 19.365.835/0001-73. Encontre o CNPJ de O Mestre Dos **Site** ...

**Livraria Saraiva - Saraiva e Siciliano S/A - CNPJ 61.365.284/0119-04**

[www.cnpjbrasil.com/e/cnpj/livraria-saraiva/61365284011904](http://www.cnpjbrasil.com/e/cnpj/livraria-saraiva/61365284011904) ▼

Informações da empresa Livraria Saraiva - Saraiva e Siciliano S/A de Campinas, **SP** CNPJ 61.365.284/0119-04. Encontre o CNPJ de Livraria Saraiva - Saraiva ...

**Livraria Saraiva - Saraiva e Siciliano S/A - CNPJ 61.365.284/0096-75**

[www.cnpjbrasil.com/e/cnpj/livraria-saraiva/61365284009675](http://www.cnpjbrasil.com/e/cnpj/livraria-saraiva/61365284009675) ▼

Informações da empresa Livraria Saraiva - Saraiva e Siciliano S/A de **Sao Paulo, SP** CNPJ 61.365.284/0096-75. Encontre o CNPJ de Livraria Saraiva - Saraiva ...

**Livraria Saraiva - Saraiva e Siciliano S/A - CNPJ 61.365.284/0131-92**

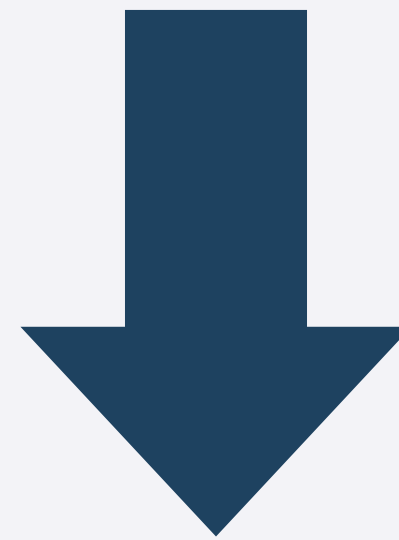
[www.cnpjbrasil.com/e/cnpj/livraria-saraiva/61365284013192](http://www.cnpjbrasil.com/e/cnpj/livraria-saraiva/61365284013192) ▼

Informações da empresa Livraria Saraiva - Saraiva e Siciliano S/A de Sao Jose Do Rio Preto, **SP** CNPJ 61.365.284/0131-92. Encontre o CNPJ de Livraria ...

4.

**Descobrir quem  
usa a tecnologia  
do concorrente**

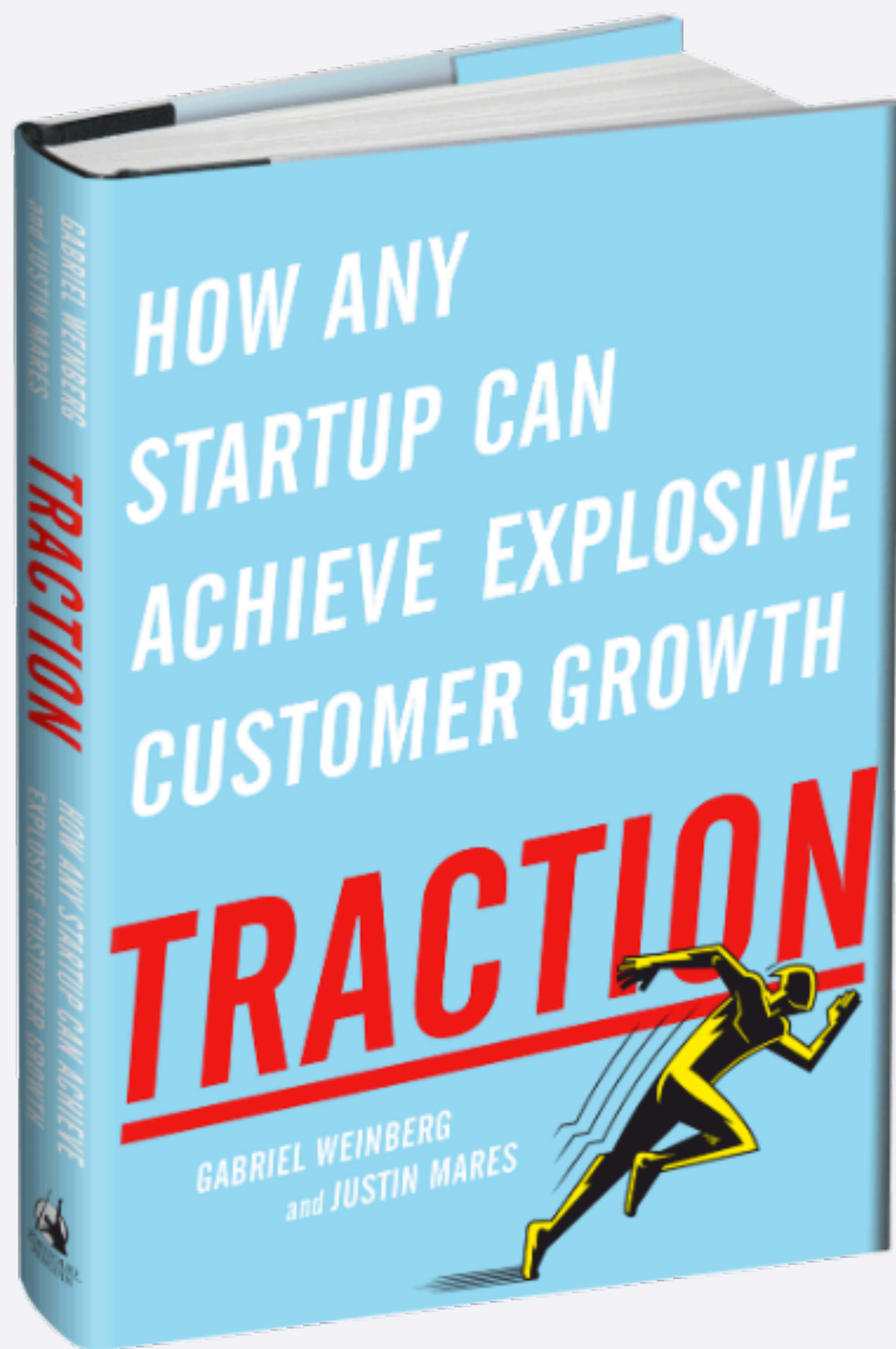
Empresas do **BRASIL** que  
começarem a usar **HUBSPOT**







*Datanyze* 





The logo for RD Summit, featuring the letters 'RD' in a large, bold, sans-serif font, with the word 'SUMMIT' in a smaller, bold, sans-serif font directly below it. The text is white and is set against a white rectangular background. This background is framed by a thick, L-shaped border: a cyan-colored line on the top and left sides, and a yellow-colored line on the bottom and right sides.

**RD**  
**SUMMIT**

**18, 19 & 20**  
**DE OUTUBRO**  

---

**FLORIANÓPOLIS - BRASIL**



O MAIOR EVENTO DE  
**MARKETING**  
**DIGITAL E**  
**VENDAS**  
DA AMÉRICA LATINA





# mineiro

@resultadosdigitais.com.br