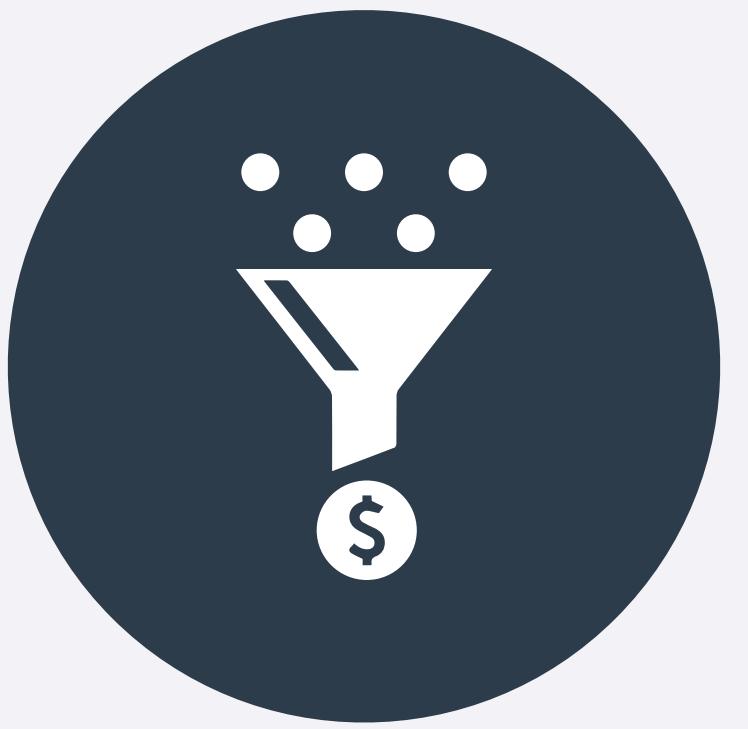


O que é **Growth Hacking** e o  
que a sua empresa pode  
aprender sobre este processo?

**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**

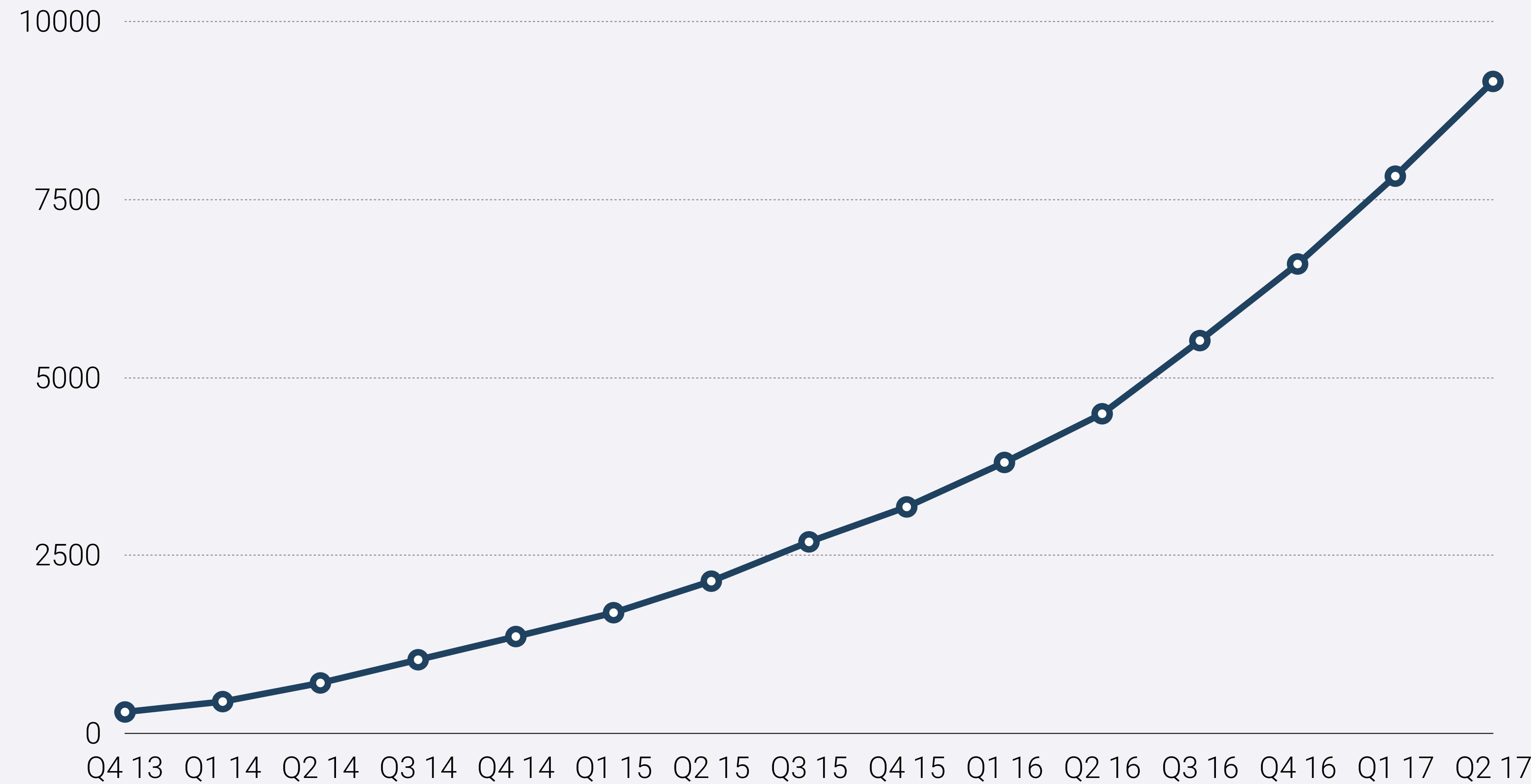


# RD Station



# Clients

**9.200**



# Funding

R\$85 milhões



# Global



# 3 máquinas

- Marketing
- Vendas
- Contratação

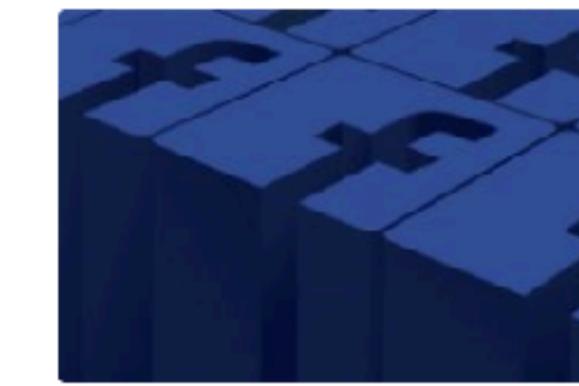
# Marketing

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

## Blog de Marketing Digital de Resultados

Categorias ▾ Segmentos ▾ Trilhas de aprendizagem ▾ Materiais gratuitos

Assine



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

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

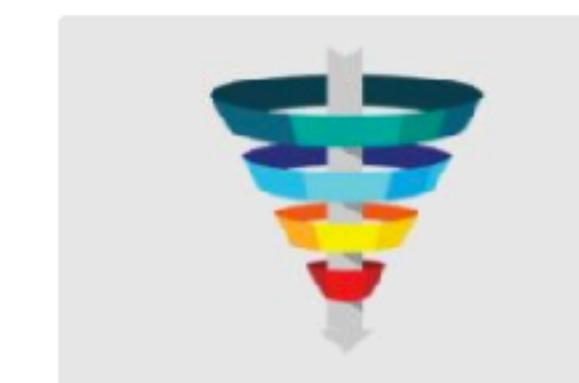
A segmentação do público em Facebook Ads é uma ótima maneira de maximizar o potencial das suas campanhas de Inbound Marketing



### 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



Resultados Digitais

4.3

Florianópolis, SC, Brasil

4K Seguir

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

## 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 #RDoer, 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/)



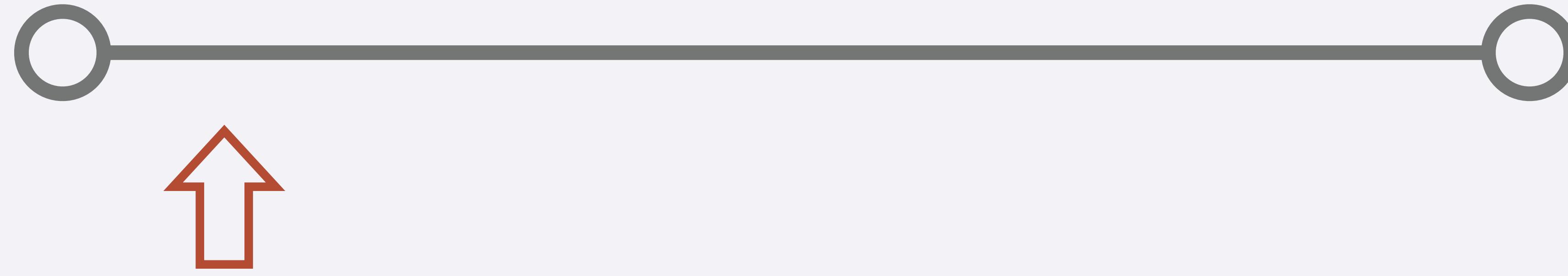
# As mudanças no processo de compra

O processo de compras  
mudou

# Antes

Cliente refém das informações do vendedor

*Processo de compra*



*Entrada 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

RedameAQUI



*Entrada do vendedor*

# Gerador de demanda



## INBOUND MARKETING



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

X

## OUTBOUND MARKETING



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



The diagram illustrates the Inbound Marketing Funnel, represented by a funnel shape divided into four horizontal sections. The top section is light blue and contains the word 'VISITANTES' in large white capital letters. Above this section, the word 'ATRAIR' is written in a smaller blue font. The middle section is medium blue and contains the word 'LEADS' in large white capital letters. To the left of this section, the word 'CONVERTER' is written in white. To the right, the word 'RELACIONAR' is written in white. The bottom section is dark blue and contains the word 'CLIENTES' in large white capital letters. Below the 'LEADS' section, the word 'VENDER' is written in white. To the right of the 'CLIENTES' section, the word 'ANALISAR' is written in white. The funnel is set against a background of three overlapping triangles: a large dark blue triangle at the top, a medium blue triangle in the middle, and a small light blue triangle at the bottom.

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\*

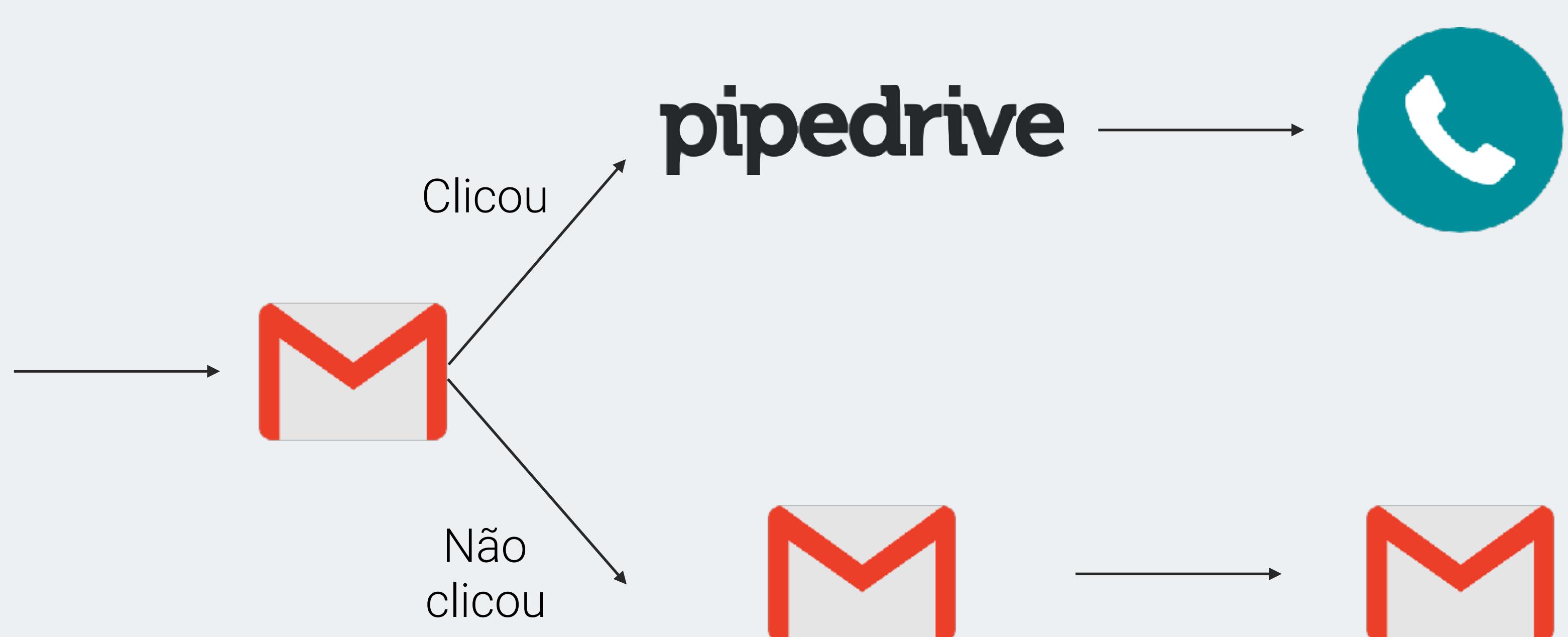
Empresa\*

Cargo\*

Área de atuação da empresa\*

Número de funcionários\*

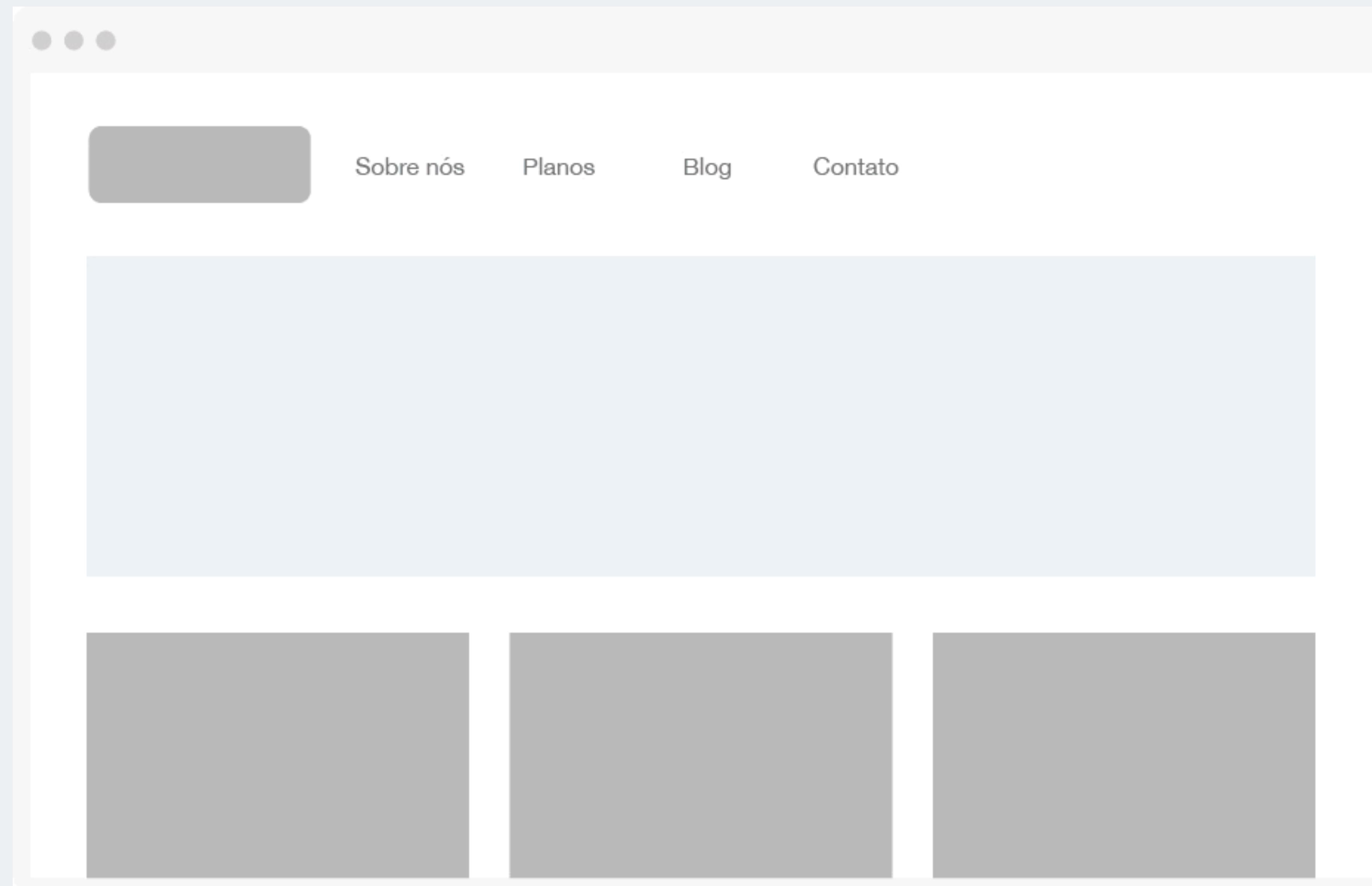
**Receber material**



# Lead Scoring - identifique as melhores oportunidades de negócio

The image shows a digital interface for managing lead scoring. At the top left, there are three grey dots. In the center, the title "Base de Leads" is displayed in a brown font, with a blue rectangular button to its right. Below the title, there are three rows of lead data, each consisting of a user icon, several small grey bars, a right-pointing arrow, and a set of four small grey boxes. The first row has a dark grey bar under the first bar. The second row has a dark grey bar under the first bar. The third row has a dark grey bar under the first bar. To the right of the third row, there is a vertical stack of four small grey boxes.

# **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”?

**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

**Método TVN**

- Concorrentes verticais

- Investimento de R\$ 100 milhões
- 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

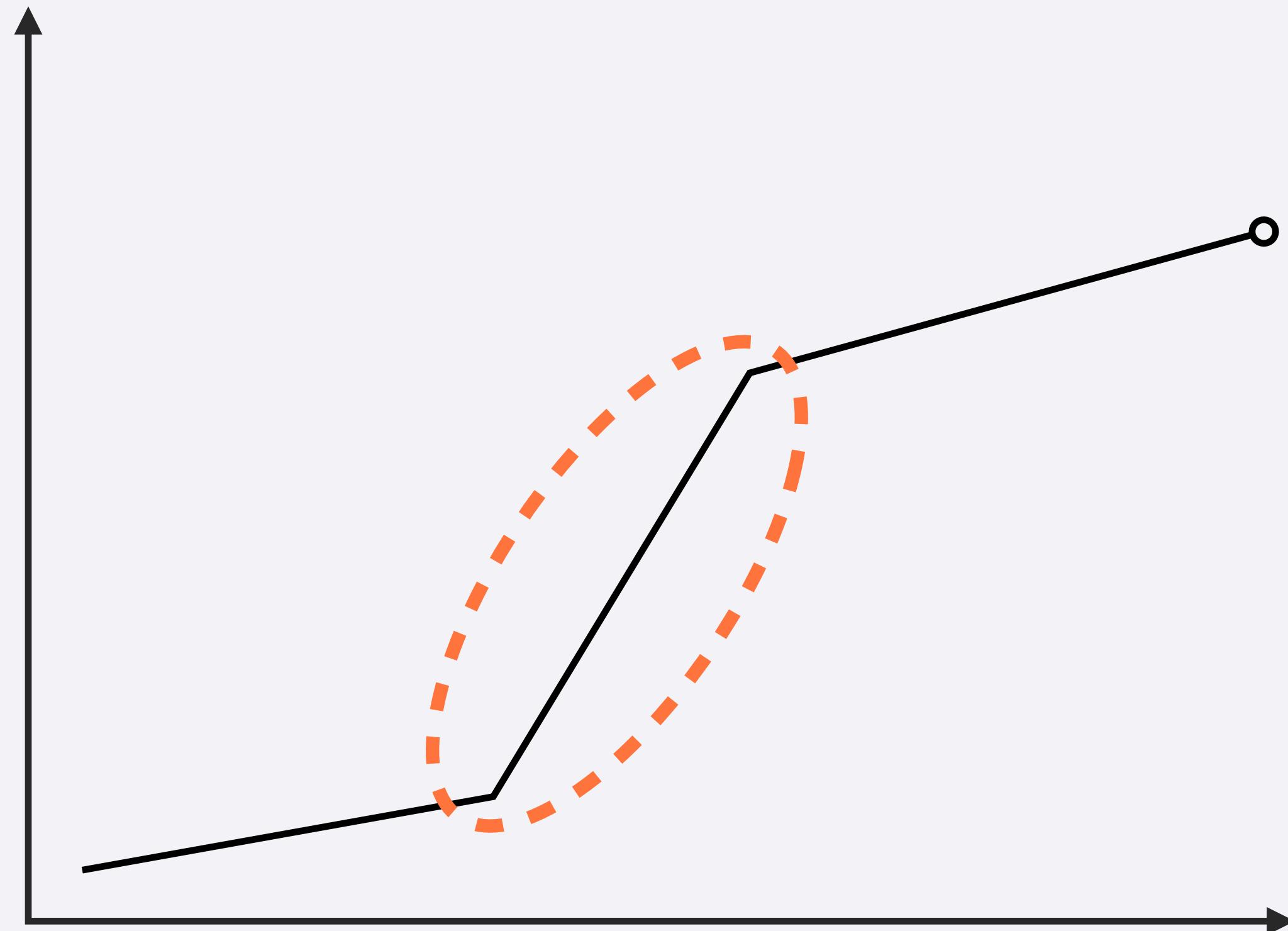
Cunhou o termo  
**“Growth Hacker”**

# O que empresas de crescimento acelerado tinham em comum

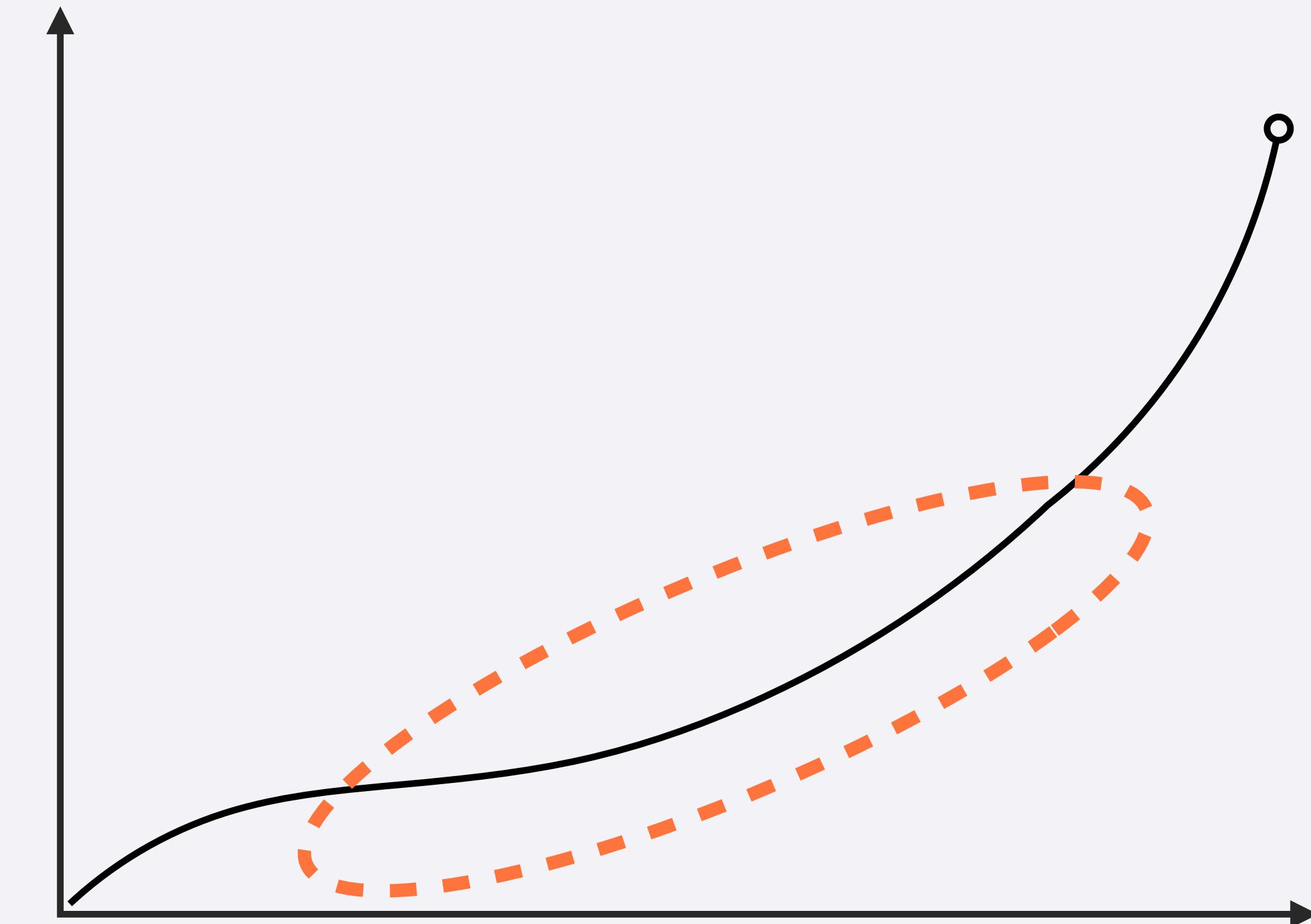
1. Fugiam do marketing tradicional
2. Tinham times dedicados a growth com uma formação bem heterogênea
3. Faziam rigorosas otimizações baseadas em análises e dados
4. Tinham um processo de crescimento

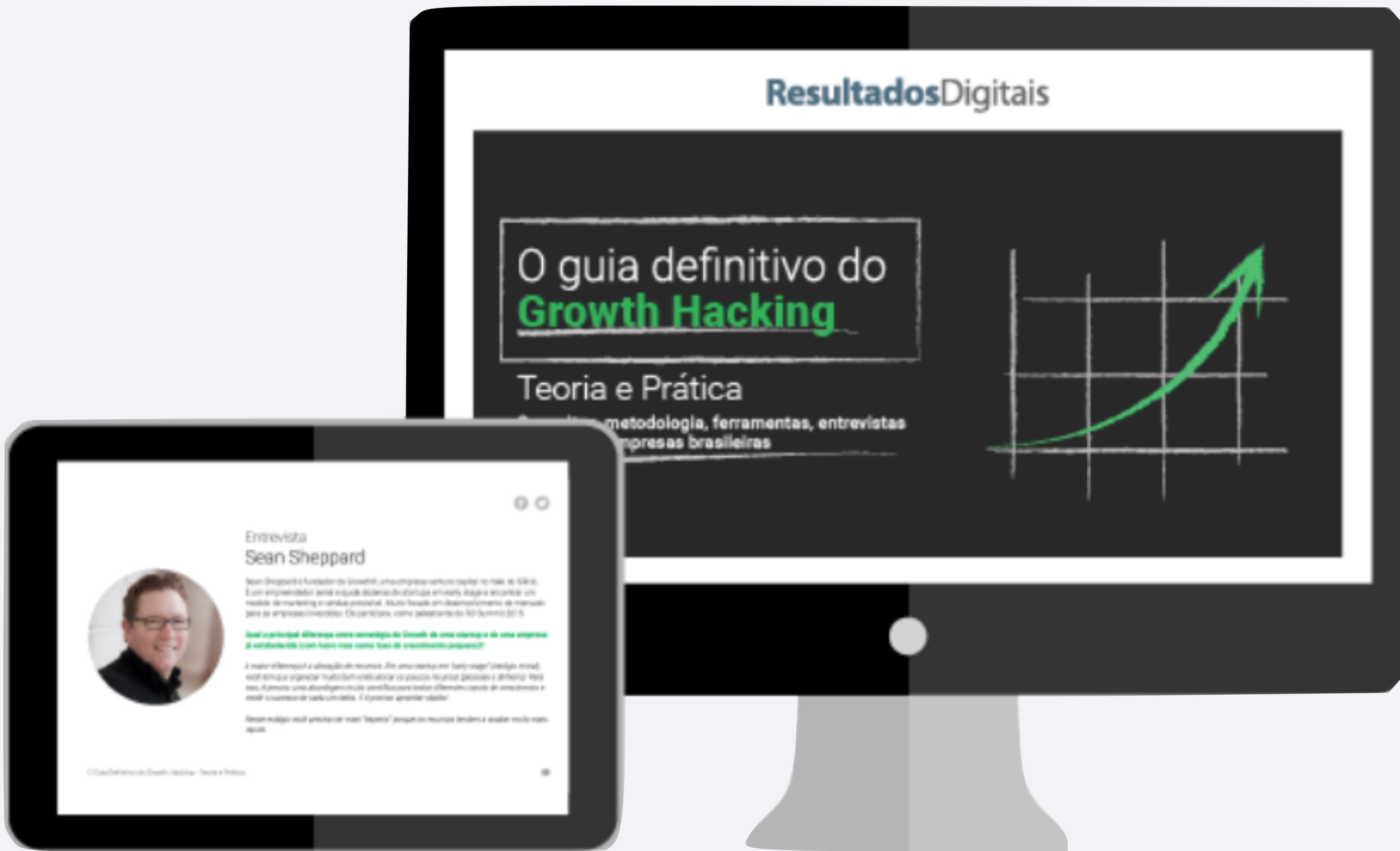
# Por que um processo?

**Hack milagroso**

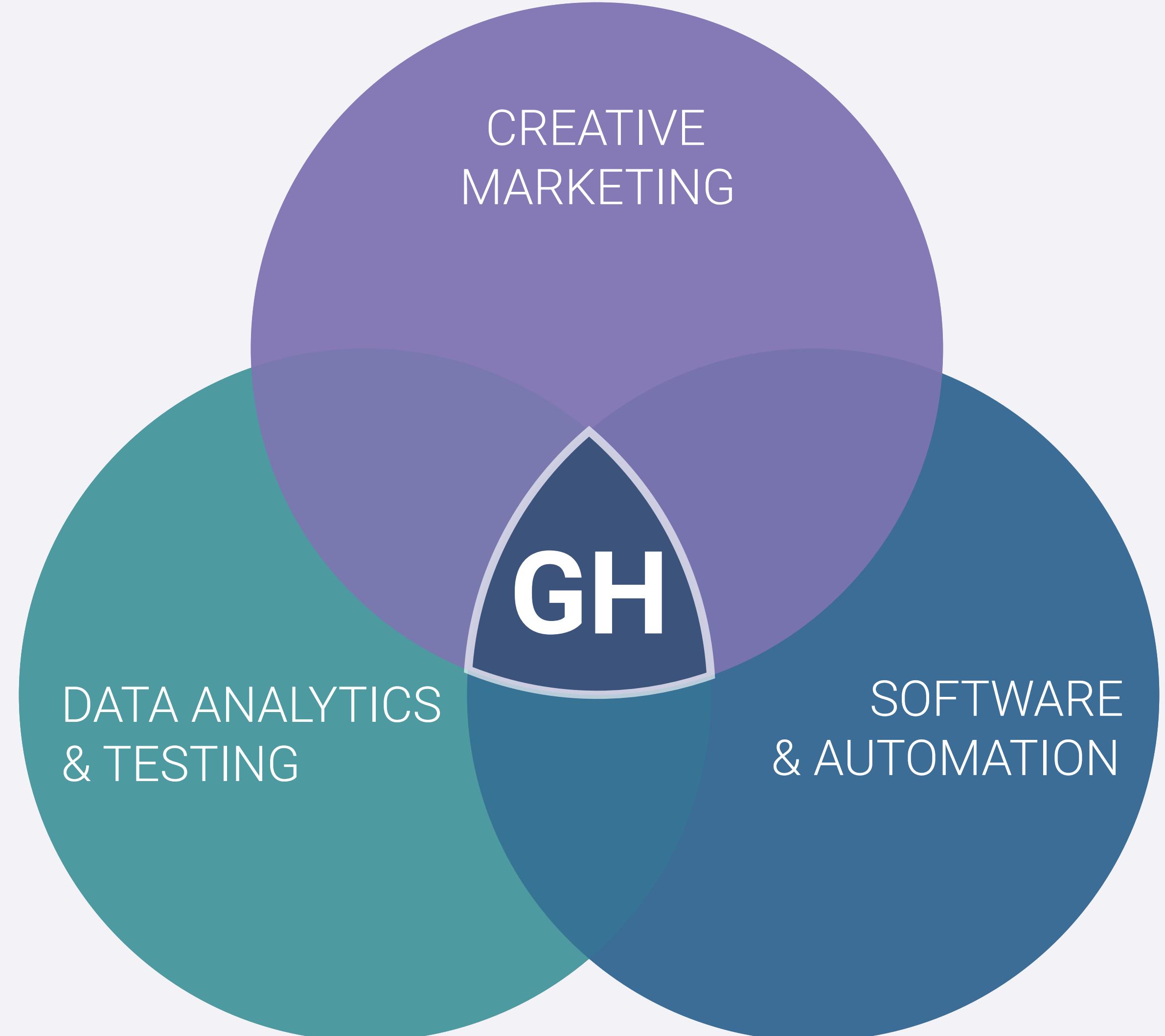


**Vida real**





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



CREATIVE  
MARKETING

DATA ANALYTICS  
& TESTING

SOFTWARE  
& AUTOMATION

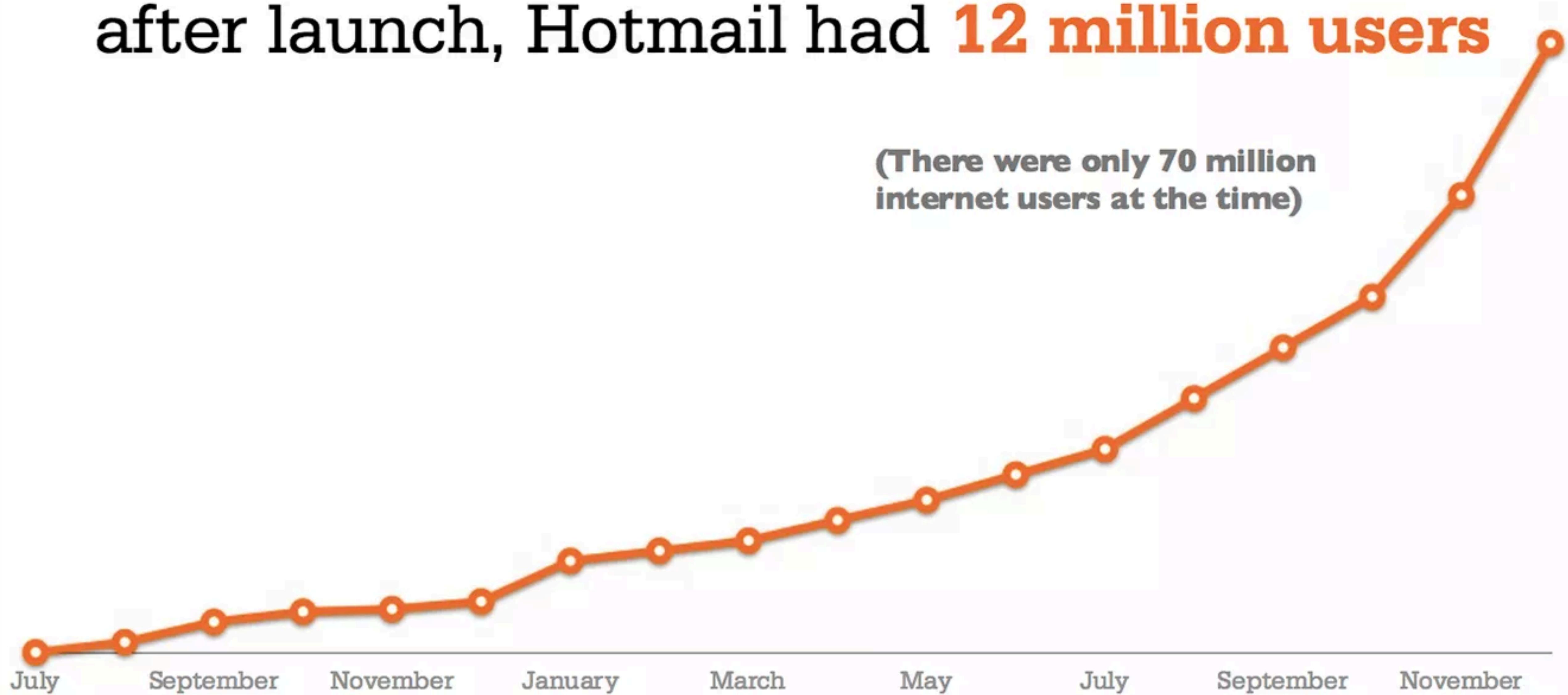
GH

# 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**

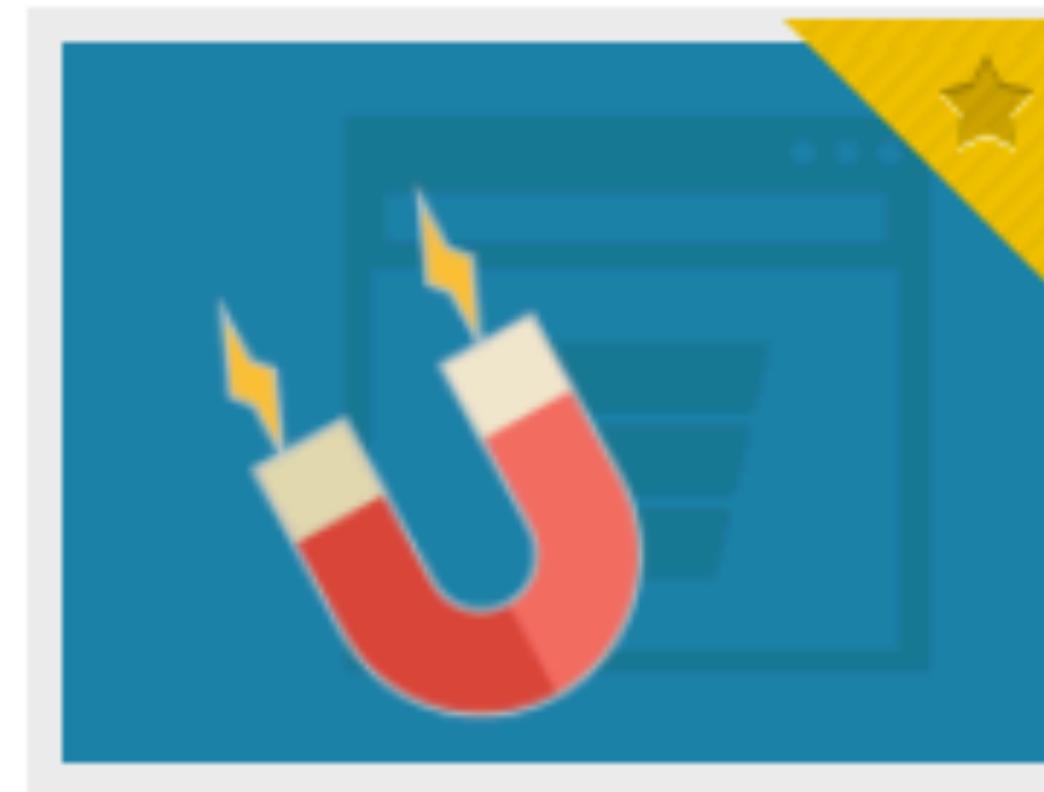
(There were only 70 million internet users at the time)



# Resultados Digitais



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



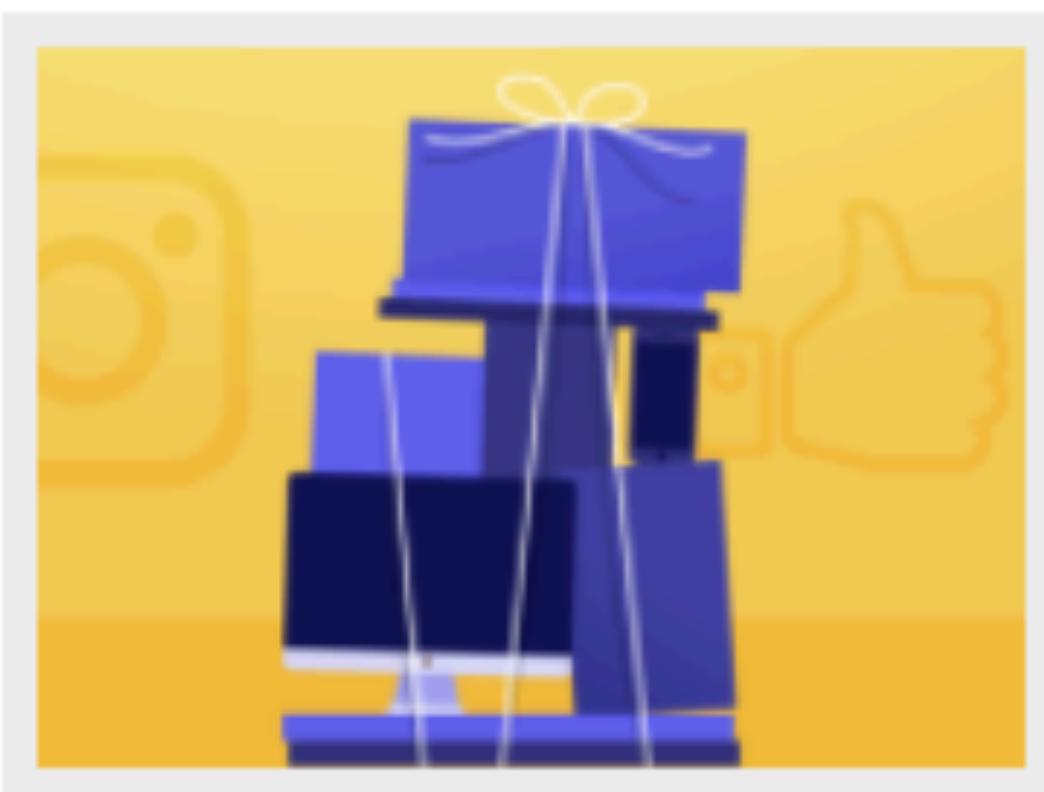
**[eBook]** **28 tipos de oferta para geração de Leads**



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



**Série – Agência em Pauta**



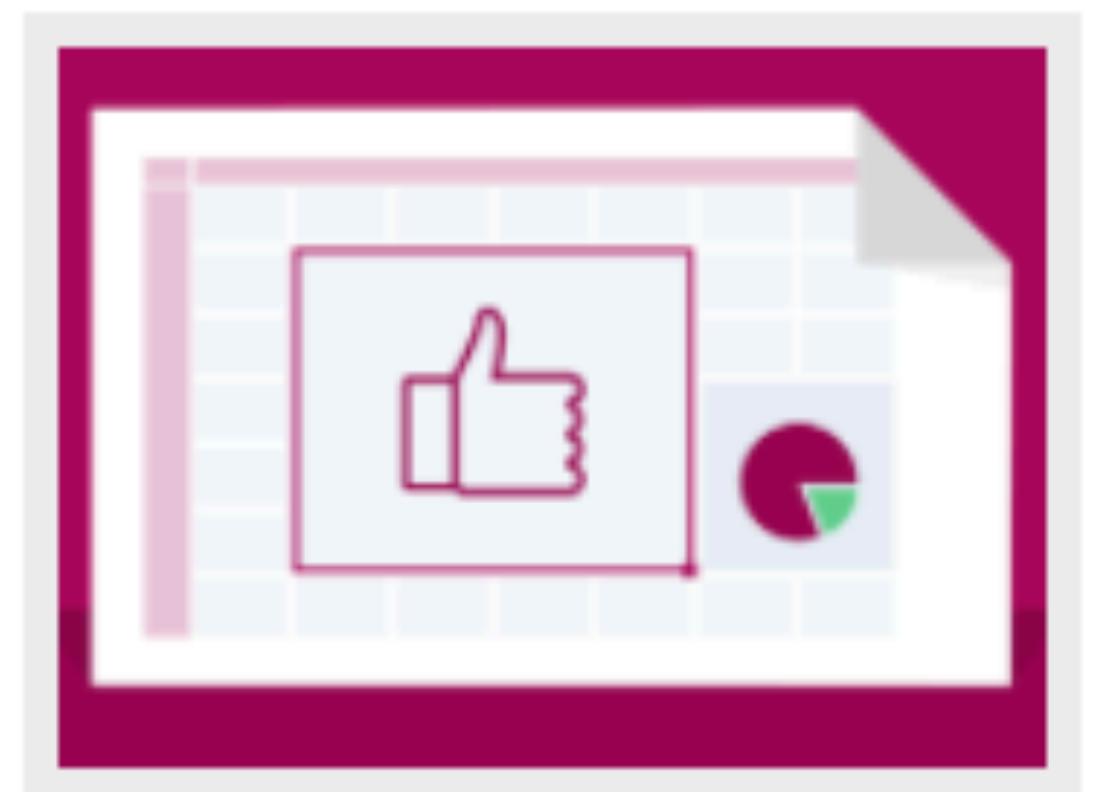
**[Kit]** **Marketing no Facebook e Instagram**



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



**Guia para elaboração de contratos de**



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





**EASY**



**TAXI**



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\*  
 Selecionar

Empresa\*

Número de funcionários\*  
 Selecionar

Telefone\*

Website da Empresa\*

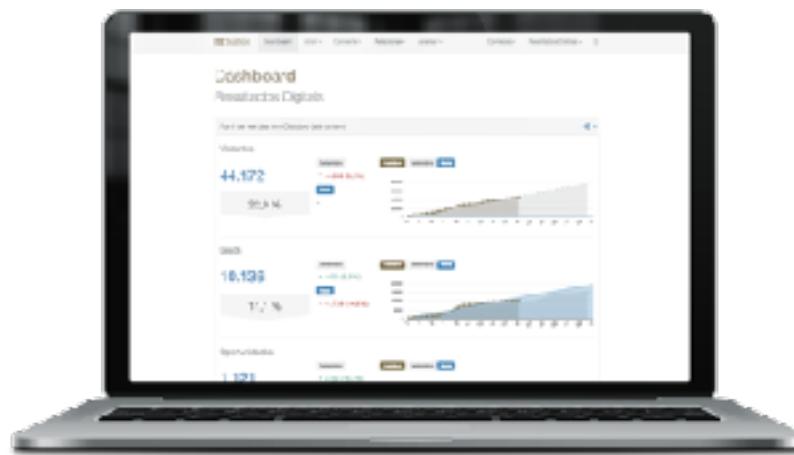
8 + 10 = ?

**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\*

Empresa\*

Número de funcionários\*

Telefone\*

Website da Empresa\*

8 + 10 = ?

**Peça o seu diagnóstico**

Estamos comprometidos em

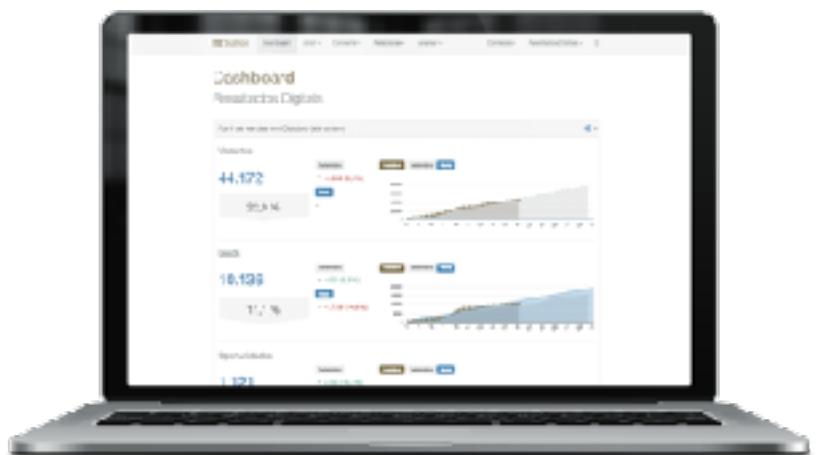
resguardar suas informações.

[Conheça nossa Política de](#)

Privacidade

# 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\*

Empresa\*

Número de funcionários\*

Telefone\*

Website da Empresa\*

8 + 10 = ?

**Peça o seu diagnóstico**

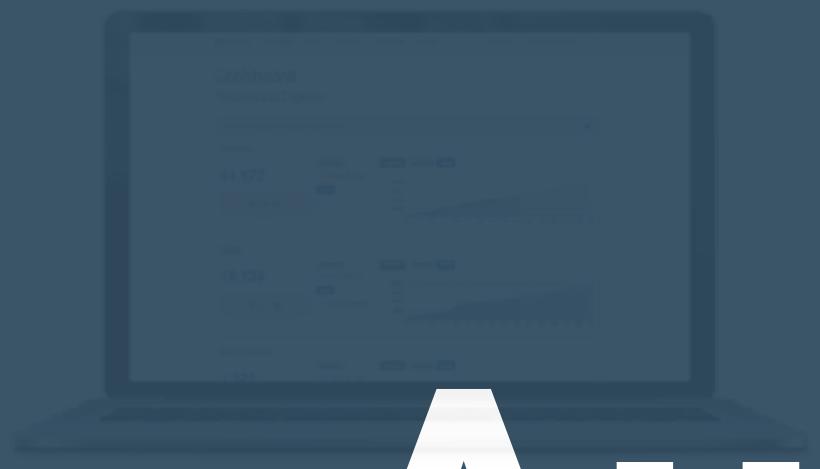
Estamos comprometidos em resguardar suas informações.

[Conheça nossa Política de](#)

Privacidade

## Peça um diagnóstico de Marketing Digital

Candidate-se e receba uma avaliação de nossos consultores



Peça seu diagnóstico gratuito de Marketing Digital  
Aplique-se preenchendo o formulário e descubra oportunidades não exploradas pela sua empresa

Nome\*

Email\*

Cargo\*

Selecionar

Empresa\*

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 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

Nome\*

Email\*

Selecionar

Empresa\*

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 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](#)

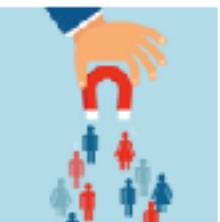
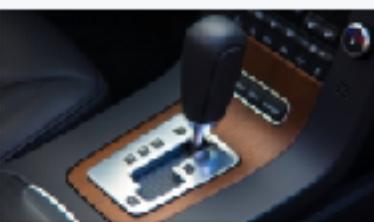
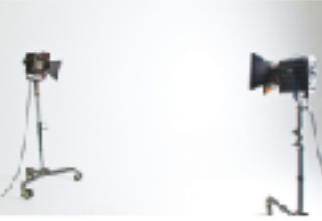


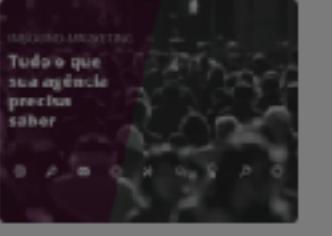
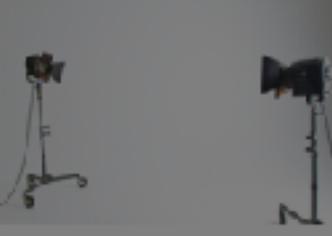
## Extractor

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	leia mais
1		<a href="#">Por que sua agência deve olhar para o processo de r...</a>	Todos os empreendedores d.. Autor Convidado		08/04/2016	<a href="#">Leia Mais</a>
2		<a href="#">Como automação de marketing pode gerar oportun...</a>	Depois de mais de 10 anos t.. André Alves		30/03/2016	<a href="#">Leia Mais</a>
3		<a href="#">Como descobrir o que meu cliente realmente quer?</a>	Desde o primeiro contato co.. Rafael Justino		23/03/2016	<a href="#">Leia Mais</a>
4		<a href="#">Expectativa x Realidade: Como obter sucesso com s...</a>	A conquista de novos client... Rafaela Blacutt		18/03/2016	<a href="#">Leia Mais</a>
5		<a href="#">Como usar os cases de sucesso como uma arma de ...</a>	O que é um case? Você real... Manuela Lenzi		11/03/2016	<a href="#">Leia Mais</a>
6		<a href="#">Inbound Marketing: tudo o que sua agência precisa s...</a>	Você já deve ter percebido q.. Giulia Birochi		04/03/2016	<a href="#">Leia Mais</a>
7		<a href="#">Por que e como fechar contratos de longo prazo</a>	Em janeiro, junto com o pla...	Karyn Serratine	19/02/2016	<a href="#">Leia Mais</a>



## 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 20 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](#)



## Downloading pages...

6/20

Como automação de marketing pode gerar oportun... Depois de mais de 10 anos t.. Andre Alves

/04/2016

Leia Mais

Como descobrir o que meu cliente realmente quer? Desde o primeiro contato co.. Rafael Justino

23/03/2016

Leia Mais

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

18/03/2016

Leia Mais

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

11/03/2016

Leia Mais

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

04/03/2016

Leia Mais

Por que e como fechar contratos de longo prazo Em janeiro, junto com o pla... Karyn Serratine

19/02/2016

Leia Mais

# Posts - Agências de Resultados



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

Print Refresh Undo Redo T \$ % .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 empresas	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 de	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 Resultad	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 falar m	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 I	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 situa	Hiram Damin	26/11/2015	<a href="http://agenciasde">http://agenciasde</a>
20	<a href="http://agenciasde">http://agenciasde</a>	Briefings: como coletar informações para criar uma proposta imbatível	As vezes é preciso	Danielle Gostilho	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 São 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 São 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) ▾

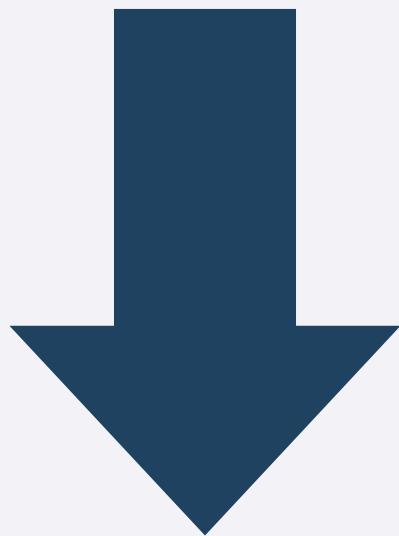
Informações da empresa Livraria Saraiva - Saraiva e Siciliano S/A de São José do Rio Preto, SP CNPJ

61.365.284/0131-92. Encontre o CNPJ de Livraria ...

4.

Descobrir quem  
usa a tecnologia  
do concorrente

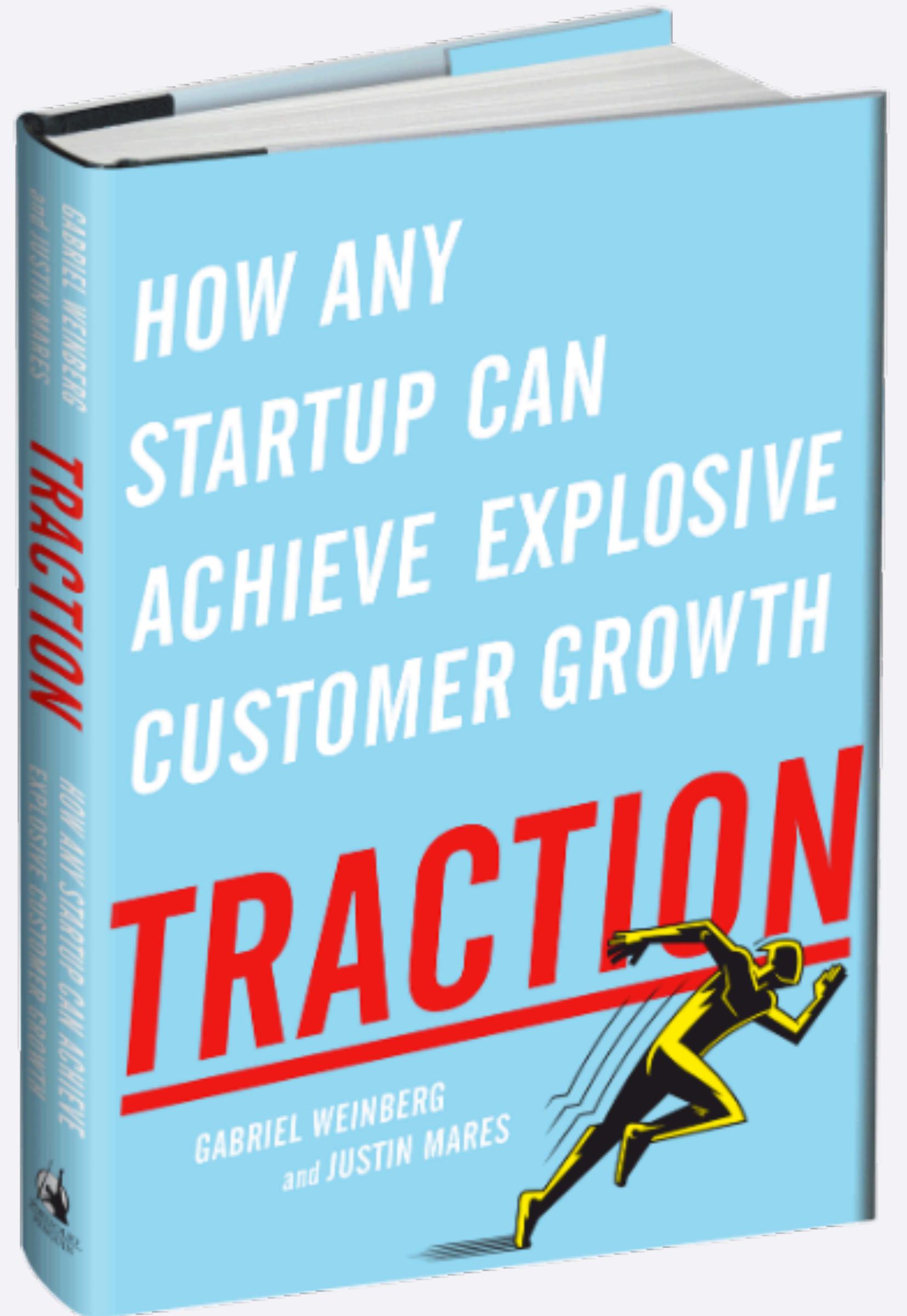
Empresas do **BRASIL** que  
começarem a usar **HUBSPOT**





SimilarTech

*Datanyze* ↗

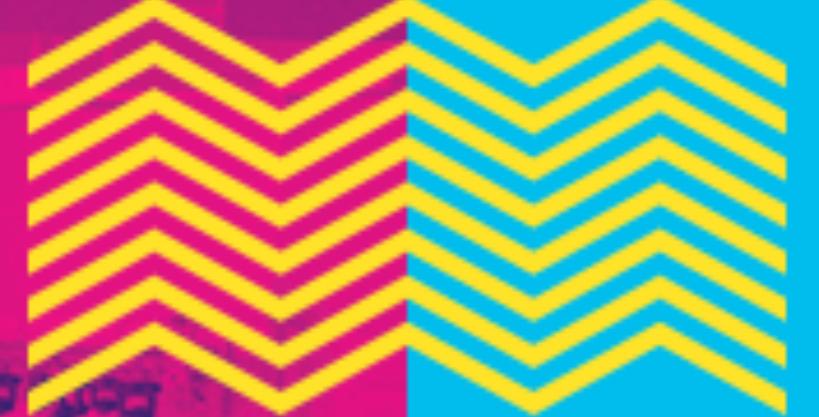




**RD**  
SUMMIT

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

FLORIANÓPOLIS - BRASIL



OMAIOR EVENTO DE  
**MARKETING  
DIGITAL E  
VENDAS**  
DA AMÉRICA LATINA



**mineiro**  
[@resultadosdigitais.com.br](http://resultadosdigitais.com.br)