

E-mail e automação de marketing:

1. [Mailchimp](#):
Ferramenta de e-mail marketing e automação totalmente gratuita até 2.000 contatos na base de leads. Excelente para uma startup que ainda está provando o canal de e-mail.
2. [RD Station](#):
Uma das ferramentas mais conceituadas do Brasil atualmente, dispõe de funcionalidades que vão desde o e-mail e automação até a criação de landing pages e formulários de cadastro. O RD Station possui [planos](#) específicos e dispõe de uma série de vantagens como consultor, ideal para Startups em crescimento.
3. [Active Campaign](#):
Ferramenta completa e de fácil usabilidade para automação de marketing, pois usa o formato Drag and Drop para a criação de mapas de automação. A ferramenta possui [tabela de preços](#) que variam pelo plano e quantidade de leads, e é ideal para Startups que já possuem maturidade em automação de marketing.
4. [Hubspot](#):
Uma das ferramentas mais completas que existem no mercado global de automação de marketing. Também trabalha com [tabela de preços](#), mas possui uma versão gratuita.
5. [Sharpspring](#):
Ferramenta versátil de automação de marketing, que dispõe de planos para agências e para empresas em específico.
6. [LeadLovers](#):
A ferramenta possui um custo um pouco menor do que as outras do mercado e é ideal para Startups de infoprodutos, pois possui um suporte para treinamentos e cursos on-line.
7. [Leadsius](#):
Ferramenta relativamente nova de automação de marketing, que oferece uma [versão gratuita até 250 contatos](#). Ideal para Startups em fase de validação.
8. [Insfusionsoft](#):
Ferramenta que integra automação, vendas e CRM, com [planos](#) para pequenos negócios como Startups começando a crescer.
9. [YetAnotherMailMerge](#):
Extensão gratuita do Chrome com o Gmail e o Google Sheets, é ideal para estratégias escaláveis de e-mail para Outbound, principalmente para outreach de links apontando para o site.
10. [Hunter.io](#):
A premissa da ferramenta é “encontre qualquer endereço de e-mail”. Basta inserir uma URL que o E-mail Hunter te entrega todos os e-mails para contato com as pessoas do site. Ideal para combinar com o YetAnotherMailMerge e escalar uma estratégia de Outbound Marketing.
11. [Mautic](#):

O diferencial da Mautic é o formato “open source”, ou seja, para Startups de tecnologia que possuem expertise na área de códigos e programação, essa ferramenta é excelente.

Construção de Landing Page

1. [Instapage](#):
Com [planos](#) a partir de 68 dólares, você consegue colocar uma página de vendas em menos de 30 minutos no ar e sem precisar escrever uma linha de código. Ideal para Startups começando com captação de Leads.
2. [RD Station](#):
A ferramenta de automação mais famosa do Brasil também possui um espaço só para criação de landing pages, com vários templates e edição simplificada a partir do plano Basic.
3. [IM Creator](#):
O IM Creator é um construtor de sites gratuito, possui vários templates, mas exige um conhecimento básico de programação.
4. [Unbounce](#):
Uma das ferramentas de landing page mais famosas no cenário global do marketing, pois são totalmente focados na funcionalidade e disponibilizam milhares de templates e facilidades para a criação e publicação de landing pages em massa.
5. [Leadpages](#):
Ferramenta simples e de fácil edição. Ideal para Startups que estão começando e não possuem um programador focado em criação de páginas.
6. [KlickPages](#):
A ferramenta brasileira oferece [planos a partir de 67 reais mensais](#), com vários templates e um expertise com vários segmentos de atuação.

Marketing de conteúdo

1. [Google Docs](#):
Versão gratuita e simplificada do Word Office, ideal para produção de textos muito próximos de como serão publicados no Wordpress.
2. [Canva](#):
A maioria das Startups não começa investindo em um designer para o marketing, então essa ferramenta é o que pode escalar o trabalho de criação para qualquer profissional que consiga copiar e colar as imagens certas. Possui versão gratuita e um [plano](#) que libera algumas funcionalidades.
3. [BuzzSumo](#):
É uma das minhas ferramentas favoritas. Na sua versão gratuita permite que você faça pesquisas e encontre quais são os conteúdos que mais foram compartilhados e/ou citados em todas as redes sociais, e é ideal para Startups que precisam de insights para a criação de conteúdo.
4. [Wordpress.org](#):

Indiscutivelmente a melhor plataforma atual para a construção de sites que funcionem para um bom marketing. Isso por disponibilizar uma infinidade de plugins facilitadores e várias edições CSS flexíveis. Ideal para Startups em fase de crescimento.

5. [AhRefs](#):

Essa maravilha é o que todo profissional de marketing de conteúdo precisa para escalar um crescimento orgânico sustentável para a Startup. Faça pesquisas de palavras-chave, link building, conteúdos compartilhados e benchmarking, além de monitorar todo o desempenho orgânico do seu site. Ideal para Startups validadas em crescimento, pois possui planos de alto valor.

6. [Sniply](#):

Ferramenta feita para gerar conversão em redes sociais. Com ela você poderá linkar para domínios e URLs externas ao seu site e ainda captar o lead. Veja o tutorial da ferramenta gratuita [aqui](#).

7. [Rock Content](#):

A plataforma da Rock Content conta com freelancers especializados em marketing de conteúdo, e oferece criação desde artigos para blog até eBooks e outros materiais ricos. É ideal para Startups em fase de crescimento, que não conseguem produzir conteúdo internamente.

8. [Fiverr](#):

Minha plataforma de freelancers favorita. Nessa página você acha de quase tudo por apenas 5 dólares. Está precisando layoutar um Infográfico? Basta [clicar aqui](#).

9. [Buffer](#):

Ferramenta de gerenciamento e automação de Social Media. Totalmente grátis e fácil de usar, sendo ideal para Startups que estão começando o trabalho com redes sociais.

10. [Hootsuite](#):

Semelhante ao Buffer, serve também para gerenciar redes sociais. É grátis para um único usuário, possuindo versão paga para agências que gerenciam mais de uma conta.

11. [Business Facebook](#):

Indispensável, a ferramenta de anúncios do Facebook, que também manuseia os anúncios posicionados no Instagram. Toda Startup que está começando a fase de validação e/ou crescimento deve experimentar a ferramenta. Sugestão: faça testes anunciando com até 10 reais por dia.

12. [Slideshare](#):

Ebooks e outros materiais ricos naturalmente são PDFs, e podem ser condensados em apresentações de Slides e publicadas no Slideshare, tornando-o uma excelente ferramenta de divulgação para Startups que não possuem verba para começar.

13. [Quick Sprout](#):

Indiscutivelmente a melhor ferramenta para analisar um site. Te entrega melhorias de SEO, Redes Sociais e muito mais. Experimente gratuitamente se você já possui um site para sua Startup.

14. [Google Trends](#):

A ferramenta oficial do Google entrega dados de pesquisa e demanda por termos, tal como as últimas tendências totalmente grátis para você e sua Startup. Além disso

conta com o Google Alertas, onde você basicamente assina determinados temas para acompanhar.

15. [Inbound.org](#):

Sem dúvida o maior portal de conteúdo com insights do mundo todo. Vale a pena assinar a newsletter e acompanhar quase que diariamente o que os grandes profissionais Inbound do mundo estão fazendo.

SEO:

1. [YOAST](#):

Plugin simples e prático de SEO. Use todas as ideias que o QuickSprout te der para melhorar o SEO do seu site e aplique usando o YOAST, no seu painel do Wordpress totalmente grátis.

2. [AhRefs](#):

Essa ferramenta entra também nessa categoria, pois pode te ajudar a fazer uma estratégia de link building com muita eficiência. Embora tenha um custo alto, fornece um ótimo suporte (em inglês).

3. [MOZ](#):

Semelhante ao AhRefs, a MOZ possui uma série de funcionalidades gratuitas, sendo que o plano pago é referente ao SEO avançado, tal como o AhRefs.

4. [Keyword Tool](#):

Ferramenta exclusiva para pesquisas de palavras-chave, entrega variações dos temas na versão gratuita e na versão premium oferece com mais precisão dados de volume de busca e custo por clique.

5. [Google Search Console](#):

Ferramenta totalmente gratuita de monitoramento de acessos e impressões orgânicas do Google. Extremamente útil para qualquer Startup que queira fazer um bom SEO.

6. [Google Keyword Planner](#):

A ferramenta de pesquisa de palavras-chave do Google. Gera um relatório semelhante ao do Keyword Tool, mas com algumas limitações de dados, sendo mais útil para Startups que pretendem trabalhar com Google AdWords.

7. [SemRush](#):

Um mix de Google Keyword Planner com KeywordTool. Embora tenha um preço mais elevado é ideal para quem quer realizar um bom trabalho de SEO e SEM. Indispensável para Startups em fase de crescimento escalável.

Gestão estratégica de conteúdo:

1. [Trello](#):

Ferramenta simples de produtividade, feita para Startups que trabalham com metodologias ágeis como Scrum e querem simplificar alguns processos. [Aqui](#) você consegue ver como eu crio as tarefas no meu trello para produzir artigos.

2. [Google Suíte](#):

Versão empresarial do e-mail do Google. Essencial para Startups que querem crescer com uma plataforma que não vai precisar ser trocada em algum tempo, com entrega de qualidade e armazenamento na nuvem.

3. [Evernote](#):

Você já teve uma ideia e esqueceu dela depois? O evernote é uma ferramenta de notas incrível, além de te ajudar a criar checklists e listas de tarefas para qualquer função necessária.

4. [Slack](#):

O Slack é uma Startup de comunicação empresarial, que promete “acabar com o e-mail no trabalho”. Essa ferramenta é incrível para gerenciamento de processos e projetos de forma remota. Muito boa para Startups que querem ganhar escala.

5. [RunRun.it](#):

Além de ter um [blog](#) excelente sobre produtividade, a RunRun.it é uma ferramenta de gestão de projetos e tarefas que possui uma inteligência única, capaz de te ajudar a otimizar processos de eliminar gargalos de produção.

Análise de resultados:

1. [Google Analytics](#):

A indispensável ferramenta de monitoramento do Google. O Analytics permite analisar e cruzar dados de forma inteligente, além de possuir integração com quase todas as ferramentas citadas aqui. Indispensável para qualquer tipo de empresa.

2. [Google PageSpeed Insights](#):

Uma ferramenta de análise e avaliação de velocidade de carregamento de página. Basta inserir sua URL, avaliar quais são as melhorias necessárias e mãos na massa.

3. [Kissmetrics](#):

Ferramenta de análise com foco na experiência do usuário. Permite funcionalidades de muitas ferramentas em uma só, para verificar os planos clique [aqui](#). É ideal para Startups que já possuem uma estratégia de crescimento muito bem encaminhada devido ao seu preço.

4. [Hotjar](#):

Ferramenta de análise de engajamento dos usuários com o site. Pode ser muito bem utilizada em seu plano gratuito por Startups que possuem menos de 500 acessos semanais, pois entrega gravações e mapas de calor do site.

5. [CrazyEgg](#):

Semelhante ao Hotjar, também trabalha com mapas de calor com foco em otimizações.

Plataformas de distribuição de conteúdo:

1. [Facebook](#):

É a maior rede social da atualidade, é essencial que todas as Startups pelo menos testem este canal, que permite criação de uma página gratuita e possui ótima plataforma de anúncios.

2. [Instagram](#):

Outra rede social muito famosa no Brasil. É mais voltado para Startups B2C, pois é focado bastante em pessoas reais e imagens igualmente reais. Vale a pena testar esse canal e suas hashtags.

3. [Twitter](#):

Não se engane: o Twitter não é exclusivamente uma plataforma de memes e piadas. É uma das plataformas de notícias e relacionamento mais rápidas da atualidade, também pode ser muito bem aproveitada.

4. [Linkedin](#):

Plataforma social que conecta pessoas com interesses profissionais. Ideal para Startups B2B encontrarem potenciais parceiros, clientes e se comunicar com eles.

5. [Medium](#):

O portal dos melhores textos do mundo, tal como se denomina, o Medium é uma excelente plataforma de divulgação de artigos, podendo também ser usado como seu blog principal em casos específicos.

6. [Wordpress](#):

Sem dúvidas é a plataforma de criação e gestão de sites mais utilizada e famosa da atualidade. Seu formato de código aberto e acesso a milhares de plugins são o grande diferencial.

7. [Pinterest](#):

O Pinterest é uma rede social totalmente visual. Para tirar proveito desta rede tenha certeza de que a sua Startup possui algo relevante para mostrar, além de que tenha relação com o conceito da ferramenta.

8. [Slideshare](#):

O Slideshare é um formato excelente para divulgar seus pitches de vendas e apresentações referentes ao produto. Além disso você pode transformar os seus melhores conteúdos em Webinars, criando uma apresentação para eles e divulgar no Slidshare.

9. [Click to Tweet](#):

A ferramenta gera links "tweetáveis" automáticos. Teste clicando aqui e me enviando um tweet. É ideal para qualquer Startup que queira alcançar audiência no Twitter.

10. [Flare](#):

É um plugin de Wordpress de compartilhamento social. Possui vários formatos e posicionamentos, permitindo integração com vários temas de Wordpress.

Conversão e teste A/B

1. [Sumo](#):

A ferramenta possui uma versão gratuita que é excelente para Startups que estão começando a testar novas possibilidades de conversão. Basta instalar o código e começar a criar formulários de todos os formatos imagináveis para captar novos leads.

2. [GetSiteControl](#):

É uma ferramenta semelhante ao Sumo, mas focada em formulários no formato Pop-Up, seja de saída ou lateral. É mais simples de ser instalado e utilizado, sendo ideal para Startups que estão começando.

3. [HelloBar](#):

Ferramenta muito recomendada por experts do Marketing Digital dos Estados Unidos, pois dispõe de muitas integrações e formatos de formulários e testes AB, mesmo na sua versão gratuita. Ideal para Startups em fase de crescimento.

4. [Optimonster](#):

Ferramenta possui apenas versão Premium, mas conta com um código aberto para criação de quase qualquer formato de formulário de conversão, permitindo também muitas integrações.

5. [Optimizely](#):

O Optimizely é totalmente focado em testes AB em páginas específicas do site. Vale a pena quando o tráfego do site já possui uma amostragem considerável, ou seja, muito bom para Startups já em crescimento.

6. [Google Optimize](#):

Ferramenta totalmente gratuita do Google, que é capaz de criar e validar testes AB em HTML simples em tempo real, sem necessidade de muito conhecimento de programação. É muito útil para qualquer negócio, mas recomendada para Startups em fases iniciais.

CRM e vendas:

1. [Pipedrive](#):

Além de disponibilizar aplicativos para Android e iOS, o Pipedrive é um excelente CRM de vendas, capaz de mostrar um overview simples do andamento de vendas e pré-vendas, tal como identificar oportunidades.

2. [Hubspot CRM](#):

Possui uma versão gratuita para pequenos negócios, sendo ideal para Startups que estão começando a focar em vendas. É automatizado e integra com muitas ferramentas.

3. [Agendor](#):

Semelhante ao Pipedrive, disponibiliza um CRM simples para vendas, mas que consegue dar à equipe e ao gestor uma visão ampla dos processos e followups. Indicado para Startups em crescimento.

4. [Meetime](#):

Sistema focado em Inside Sales, ou seja, vendas realizadas internamente na Startup. Ideal para empresas Saas, além de possuir bastante conteúdo relevante.