

30 Ferramentas e serviços para criação de listas outbound de clientes em potencial

A criação da lista de prospects é uma parte crucial do processo de outbound. O primeiro passo é definir o seu perfil de cliente ideal (ICP). Mas assim que você tiver feito isso, precisará encontrar as contas, as pessoas e os detalhes de contato certos.

Aqui está uma lista de ferramentas para a segunda etapa. Uma coleção de ferramentas e serviços de criação de listas de clientes em potencial outbound que ajudarão você a alimentar regularmente sua base de novos contatos.

Ferramentas e software para criação de listas

As ferramentas abaixo ajudarão você a encontrar endereços de e-mail e outros detalhes de contato de seus possíveis clientes em potencial. A maioria envolve extensões do Chrome que ajudam a coletar dados diretamente de sites e plataformas sociais como LinkedIn, Twitter, Crunchbase e mais. Estão disponíveis para você testar e escolher qual melhor atende você.

Para fornecer uma breve descrição das ferramentas, coloquei algumas citações tiradas diretamente de seus sites.

1. [LeadFuze](#)

“Procure novos clientes em potencial instantaneamente. Usando o software de geração de leads da **LeadFuze**, você não precisa mais encontrar contatos comerciais um por um no LinkedIn. Em vez disso, procure leads em funções e setores específicos, que usam determinados softwares, que gastam no Adwords, que estão contratando muito mais. Em seguida, é possível desbloquear mais dados, como e-mails, números de telefone, perfis sociais e muito mais!”

2. [Anymail finder](#)

“Finalmente entre em contato com alguém. O localizador de **Anymail** é confiável, é usado diariamente por milhares de pessoas para encontrar e verificar endereços de e-mail de funcionários de qualquer empresa.”

3. [Find that e-mail](#)

“As páginas amarelas do e-mail. Encontre o endereço de e-mail dos tomadores de decisão em milhões de empresas em todo o mundo.”

4. [SellHack](#)

“Encontre leads. Crie listas. Verifique e-mails. Gaste mais tempo encontrando clientes em potencial e menos tempo tentando achá-los.”

5. [FindThatLead](#)

“Receba e-mails comerciais e informações sociais dos perfis do LinkedIn. Um simples plug-in do Chrome que permite visualizar informações profissionais de contato e dados sociais de qualquer pessoa enquanto você estiver conectado ao LinkedIn.”

6. [Voila Norbert](#)

“Olá! Meu nome é **Norbert**! Eu encontro o e-mail corporativo de qualquer pessoa.”

7. [AeroLeads](#)

“Encontre detalhes de contato de qualquer empresa e pessoa com e-mail e número de telefone. Software nº 1 em geração de leads na web.”

8. [Datananas](#)

“Crie listas altamente segmentadas de clientes em potencial B2B a partir de redes sociais profissionais. Exporte clientes em potencial B2B do LinkedIn para seu CRM. Enriqueceremos seus dados com e-mails e números de telefone profissionais.”

9. [Easyleadz](#)

“O poder do machine learning combinado com a inteligência humana para fornecer dados de contatos B2B altamente precisos e personalizados para aumentar sua receita.”

10. [Hunter](#)

“Entre em contato com alguém. Desbloqueie oportunidades. Encontre endereços de e-mail em segundos e conecte-se com pessoas importantes para o seu negócio.”

11. [LeadGibbon](#)

“Encontre o endereço de e-mail de alguém (com apenas um clique). Execute pesquisas de leads diretamente do seu navegador. Verifique os e-mails dos seus leads em um clique. Capture e exporte registros completos de leads para as Planilhas Google.”

12. [Profile Hopper](#)

“Automatize sua prospecção de vendas. Encontre novos leads automaticamente, pesquise endereços de e-mail e muito mais.”

13. [Prospectify.io](https://prospectify.io)

"Plataforma de automação de prospecção B2B. Dados de pesquisa incomparáveis e criação automatizada de listas para divulgação!"

14. [Capture! by RingLead](https://capturebyringlead.com)

"Capture facilmente detalhes de leads de qualquer lugar da Web."

15. [Skrapp](https://skrapp.com)

"Alcance mais. Feche mais. Encontre o endereço de e-mail de qualquer pessoa. Crie seu diretório de leads mais preciso. "

16. [Management Finder](https://managementfinder.com) by [eGrabber](https://eGrabber.com)

"Uma ferramenta de desktop criada para equipes de vendas que fazem suas próprias prospecções. O **Management Finder** localiza o endereço de e-mail comercial de qualquer pessoa. Basta digitar Nome e Empresa. O software então pesquisa na Internet para encontrar o endereço de e-mail e o telefone comercial da pessoa."

17. [UpLead](https://uplead.com)

"O **UpLead** é uma plataforma de inteligência de vendas B2B on-line. Ajudamos as empresas a crescer, permitindo que elas se identifiquem e se conectem rapidamente com novos clientes. Nossa plataforma web tecnologicamente avançada fornece acesso instantâneo a mais de 30 milhões de contatos comerciais B2B verificados."

18. [Adapt.io](https://adapt.io)

"Pessoas mudam. O mesmo deve acontecer com os dados deles. Depois de passar décadas no espaço de contato e no CRM, percebemos que os dados de contato não estão evoluindo tão rapidamente quanto a tecnologia que usamos para acessá-los. Estamos construindo o banco de dados de contatos de negócio mais adaptável do planeta."

19. [SnappAddy](https://snappaddy.com)

"O **SnappAddy** é um software que ajuda você no seu trabalho diário de vendas. De feiras a pesquisas de ponta - o SnappAddy oferece suporte a processos automatizados que evitam a digitação manual. Forneça o nome da empresa e os dados de contato serão rastreados do site deles."

20. [Lusha](https://lusha.com)

"Na **Lusha**, acreditamos que dados confiáveis e facilmente acessíveis são essenciais para o seu sucesso. No mundo das vendas, marketing e recrutamento, é fator-chave para alcançar seu objetivo."

21. [Oxyleads](#)

“Na **Oxyleads**, todos trabalhamos todos os dias porque queremos resolver um dos maiores problemas da geração de leads - a falta de contatos comerciais atualizados. Entendemos que a geração de leads pode ser um gargalo para os negócios. A capacidade de gerar leads de qualidade suficiente em um período de tempo razoável é crucial para o sucesso dos negócios. É por isso que acreditamos que a seleção da melhor tecnologia (com um toque humano adicional) garantirá que nenhuma empresa precise de outra fonte para geração de leads.”

Serviços de criação de listas e agências de geração de leads

Se você não deseja criar as listas por conta própria, confira os links abaixo. Algumas dessas empresas são agências de geração de leads, o que significa que não apenas encontrarão clientes em potencial que correspondam ao seu perfil de cliente ideal, mas também gerenciarão todo o processo de geração de leads outbound, incluindo escrever seus e-mails e gerenciar suas campanhas outbound.

22. [LeadPal](#)

“O **LeadPal** ajuda as empresas de tecnologia B2B a impulsionar as vendas, fornecendo leads de alta qualidade com alcance personalizado por e-mail. Encontre o seu perfil de cliente ideal e crie uma lista das empresas-alvo. Entre em contato com seus clientes em potencial. Otimize suas campanhas de segmentação e e-mail. Sustenta e mantém as taxas de crescimento com leads de qualidade.”

23. [Bant.io](#)

“Obtenha mais leads B2B quentes diretamente para sua caixa de entrada. Entramos em conversas por e-mail com seus clientes ideais e, depois que eles respondem com interesse, sua equipe de vendas simplesmente conversa com eles e trabalha para fechar o negócio.”

24. [LeadGenius](#)

“Diga Olá aos tomadores de decisão nas suas contas ideais. O **LeadGenius** fornece os dados necessários para manter seu negócio em crescimento. Com leads verificados e insights baseados em dados, sua equipe pode fechar negócios de maneira mais inteligente e rápida.”

25. [Experiment 27](#)

“Aproveitamos nossa experiência em marketing de agências para gerar mais leads para sua agência digital. Se você deseja mais clientes corporativos ou mais referências de clientes atuais, o **x27** pode ajudar.”

26. [GetProspects.co](#)

"Você não tem tempo para criar listas de clientes em potencial. Nós fazemos. São leads selecionados manualmente todos os meses. Pesquisamos e criamos listas de clientes em potencial, segmentadas para os perfis de seus clientes. Perfeito para o freelancer ambicioso, empresa de SEO, empresa de marketing, web designer."

27. [CIENCE](#)

"Uma empresa de geração de leads com três anos de experiência, criando listas de leads precisas e altamente personalizadas. Nosso processo envolve curadoria humana e machine learning de vários conjuntos de dados para contas e contatos, permitindo que os clientes se beneficiem de uma imagem completa de seu público-alvo."

28. [CloudLead](#)

"O **Cloudlead** fornece inteligência de vendas B2B precisa e atualizada e dados de contatos para apoiar as equipes de marketing e vendas B2B a escalar seus processos outbound. Ele usa ferramentas de machine learning apoiadas por pesquisadores humanos."

29. [Before Hello](#)

"Somos uma empresa de otimização de processos de negócios em rápido crescimento que trabalha com clientes de todo o mundo, fornecendo serviços profissionais de enriquecimento de dados, geração de leads, definição de compromissos e marketing direto por e-mail, com o objetivo de ajudar as empresas a crescer. Baseamos nossa empresa nos princípios de confiança, qualidade e responsabilidade, que nos guiam em nosso trabalho e, finalmente, definem os resultados."

30. [GetProspects.co](#)

"Lista de prospects com curadoria manual e divulgação por e-mail todos os meses. Exploramos e construímos listas de clientes em potencial, focados nos perfis de seus clientes. Melhor opção para os negócios, startup, consultor ou freelancer. Todos os meses, fornecemos uma nova lista com curadoria feita à mão. Também enviamos para você a cópia e o projeto de e-mail vencedor, feitos sob medida para cada perfil do cliente. Estamos aqui para fazer você ter sucesso e oferecer suporte contínuo e análise de vendas."

Espero que essa lista ajude você a adequar a melhor ferramenta de acordo com a sua necessidade de demanda de clientes.

Você conhece outras ferramentas ou serviços de criação de listas de possíveis clientes?

Conta pra gente!