

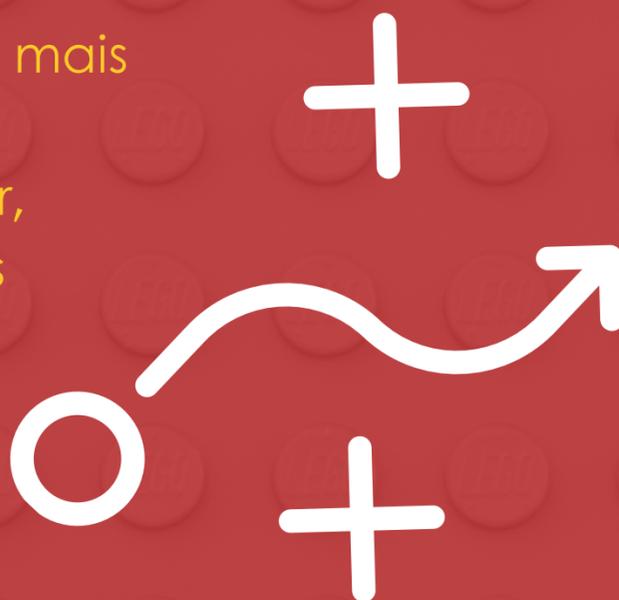
DE OLHO NO LANCE

Ferramentas e métodos
baseados em dados para
ajudar a sua startup a crescer

O MUNDO É DE QUEM USA BEM OS DADOS!

Se você é um empreendedor e está iniciando ou já gerencia uma startup, você já sabe como é **crucial otimizar cada processo**, para garantir o sucesso e a escalabilidade do seu negócio, certo?

Pois é, em um mundo cada vez mais orientado por Dados, ter as ferramentas certas para coletar, analisar e agir com base nessas informações é fundamental!



GERENCIE O SEU NEGÓCIO COM FERRAMENTAS PODEROSAS

No começo, pode parecer complicado, e muitas dúvidas podem surgir, mas isso é normal! Você pode até estar se perguntando **“Como eu posso começar a buscar dados se eu ainda nem tenho certeza se a ideia de negócio que eu tenho irá funcionar?”**. Mas a pesquisa de mercado é justamente a ferramenta que você precisa para responder essas e muitas outras que vão surgir no começo da sua caminhada como empreendedor!



AUTOMATIZE AS SUAS TAREFAS REPETITIVAS E GANHE TEMPO!

O SEU TEMPO É MUITO VALIOSO!

O dia-a-dia de uma startup é sempre lotado de tarefas e responsabilidades. Especialmente para empreendedores que gerenciam suas empresas sozinhos ou com uma pequena equipe para auxiliar, qualquer tarefa repetitiva que for automatizada pode se traduzir numa grande economia de tempo e um grande ganho de produtividade para a sua empresa.



TAREFAS REPETITIVAS

PRECISAM SER AUTOMATIZADAS

Por exemplo, o tempo que você gasta escrevendo e-mails de suporte, preenchendo formulários e planilhas repetitivas, ou criando propostas que são quase sempre iguais, pode ser melhor aproveitado em tarefas que vão melhorar a eficiência e performance da sua empresa! Como um plano de metas, desenvolvimento de novas ofertas de produtos ou serviços, trabalhar na prospecção de novos investidores... Enfim, toda tarefa repetitiva que sai da sua fila é uma potencial oportunidade de qualidade aplicada no crescimento do seu negócio.

FERRAMENTAS:

COMBINE A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL DO CHATGPT COM O NOTION

O **ChatGPT** é o mais popular assistente virtual da atualidade, que usa inteligência artificial para interagir com você e responder perguntas, criar conteúdo, fazer sugestões, pesquisas, traduções e muito mais!

PASSO A PASSO:

- Crie a sua conta na **OpenAI, criadora do ChatGPT** (chat.openai.com);
- Acesse o ChatGPT e siga as instruções básicas para interagir com o chat;
- Use a ferramenta para o que você precisar! Você pode perguntar coisas como "quais são os principais desafios para uma empresa no meu ramo?" ou até "qual a melhor estratégia de marketing recomendada para o meu produto?"
- Lembre-se que é preciso saber dar bons comandos para o ChatGPT, que sejam claros, bem detalhados e com descrições precisas do que você quer.
- Sempre confira as fontes usadas pelo ChatGPT, editando e re-escrevendo o conteúdo final. Afinal, é preciso validar as informações e usar o Chat como um apoio, sem terceirizar a sua qualidade.

UM PEQUENO EXEMPLO:

Eduardo é um desenvolvedor web que está projetando uma nova plataforma de educação, o EduConnect, para conectar professores e escolas com potenciais alunos. Para isso, ele cria um sistema de combinação de perfil e necessidades, baseado em modelos de Inteligência Artificial. Mas Eduardo é técnico, e não sabe muito bem como escrever a apresentação de vendas do seu novo produto. Por isso, **ele usa a ajuda do ChatGPT!**

Assim, ele descreve todo o seu trabalho, o seu público, e como ele quer vender, com o máximo de informações que ele conseguir. E então, o ChatGPT cria todo o conteúdo para um e-mail de apresentação do produto, assim como os textos para serem adicionados em uma apresentação de PowerPoint, que Eduardo vai poder enviar para os futuros clientes.

Além disso, a ferramenta lhe dá também instruções sobre o conteúdo completo da proposta comercial para ser anexada como um arquivo PDF. Para criar esse conteúdo no formato correto, com acesso a recursos como imagens, formatação de textos, inserção de links, planilhas e muitos outros, Eduardo utiliza o **Notion** (www.notion.so/pt-br), uma ferramenta gratuita de gestão de conhecimento e produtividade, que também possui inúmeros recursos de edição de texto no formato Markdown, e que permite a exportação do conteúdo de uma página para o formato PDF:



EduConnect

Expandindo Horizontes no Ensino de Idiomas

1. Introdução

A EduConnect oferece uma abordagem inovadora para o aprendizado de idiomas, integrando inteligência artificial e uma interface gamificada para maximizar o engajamento e a eficácia do ensino. Nosso objetivo é conectar professores de idiomas, como você, a uma vasta rede de alunos motivados.

2. Como Funciona?



Aulas Personalizadas: Utilize nossa IA para adaptar as aulas às necessidades específicas de cada aluno.



Aulas Interativas: Engaje alunos com vídeo-aulas ao vivo e exercícios interativos em nossa plataforma.



Material Didático: Disponibilize seus próprios materiais ou utilize os recursos educacionais da plataforma.

3. Benefícios para Professores

- **Acesso a Alunos:** Conecte-se a mais de 2000 alunos em busca de instrução personalizada em inglês e alemão.
- **Flexibilidade:** Gerencie seu horário de forma flexível, ensinando quando e onde preferir.
- **Desenvolvimento Profissional:** Cresça profissionalmente ao interagir com uma comunidade diversa de alunos e outros professores.
- **Ganhos Financeiros:** Nós cuidamos de toda a estrutura e tecnologia do site para que você possa se focar no ensino e conquiste ganhos financeiros pelo seu trabalho. Abaixo temos um exemplo de ganhos possíveis para professores da nossa plataforma, de acordo com o número

Exemplo de proposta comercial elaborada por Eduardo com a ajuda do ChatGPT e do Notion, ambas ferramentas gratuitas.

ENVIE E-MAILS DE MARKETING DE QUALIDADE PARA SEUS CLIENTES

PARA CRESCER, É PRECISO SABER SE COMUNICAR!

É essencial para uma startup **manter contato direto com seus atuais e potenciais clientes**, para aumentar seus lucros e divulgar o diferencial dos seus produtos e serviços. No entanto, sabemos que para alguém que tem uma equipe reduzida (muitas vezes contando apenas com o próprio esforço) essas atividades podem ser bem trabalhosas. Mas não se preocupe! Hoje em dia, já existem **ferramentas inteligentes, acessíveis e baseadas em dados**, que podem te ajudar nesse processo e torná-lo mais simples e escalável.

FERRAMENTAS:

ENVIO DE E-MAIL MARKETING COM O MAILCHIMP



Vamos dar uma olhada em como começar a utilizar o **Mailchimp** (mailchimp.com/pt-br/), uma ferramenta de gerenciamento de listas de contato e envio de e-mails para turbinar a comunicação da sua empresa! O Mailchimp oferece uma **variedade de modelos e layouts prontos**, que você pode usar para começar a criar as suas mensagens e e-mails. Esses modelos são facilmente personalizáveis, permitindo adicionar imagens, textos, botões e links que levam ao seu site ou a promoções especiais.

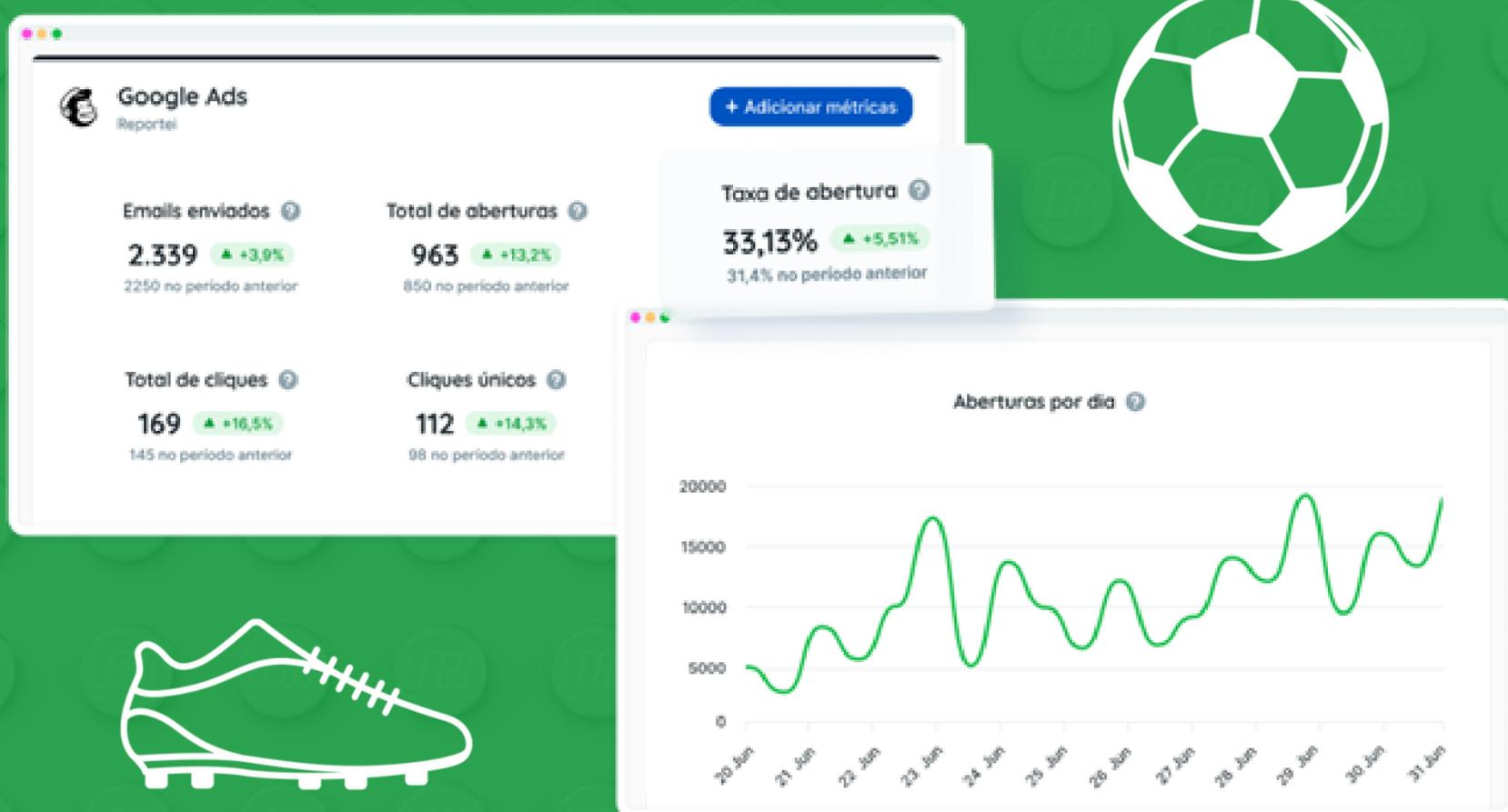
PASSO A PASSO:

- **O primeiro passo é organizar e importar seus contatos.** Pode ser que você já tenha uma lista de contatos salvos em um arquivo CSV ou TXT, que são formatos comuns para listas de e-mails.
- No Mailchimp, você pode facilmente importar essa lista. Acesse a seção 'Contatos' e escolha a opção para adicionar ou importar contatos. É possível colar diretamente uma lista de e-mails ou carregar um arquivo.
- Depois de carregar sua lista, você poderá **organizar os contatos usando tags**, o que ajuda a segmentar sua lista para campanhas futuras.
- O próximo passo é criar uma **campanha de e-mail**. No Mailchimp, campanhas são maneiras organizadas de comunicar uma mensagem específica para um grupo de pessoas.
- Para começar, vá até a seção 'Campanhas' e clique para criar uma nova campanha. Escolha 'Campanha de e-mail' e dê um nome que faça sentido para a ação, como 'Newsletter de Junho' ou 'Promoção de Verão'.
- Se você tiver um site ou plataforma, onde queira coletar mais contatos para a sua lista, o Mailchimp também disponibiliza um formulário de captura de contatos que você pode customizar e utilizar em qualquer lugar que quiser, aplicando o código HTML gerado no final pela ferramenta.
- Ao configurar sua campanha, você terá várias opções. Você poderá definir quem está assinando o envio do e-mail, escolher um título (ou assunto - subject) que capture a atenção de quem vai recebê-lo.
- **É crucial que essas informações sejam claras, diretas e chamem a atenção** de quem irá receber a mensagem, pois ajudarão a aumentar a taxa de abertura dos e-mails.

OLHA A DICA

Antes de enviar o e-mail para todos os contatos, é uma boa prática enviar um teste para si mesmo ou para um colega. Isso ajuda a garantir que tudo está perfeito: sem erros de digitação, imagens corretas e links funcionando. Assim que estiver satisfeito com o resultado, você pode proceder com o envio!

Após o envio, o Mailchimp oferece ferramentas para **analisar o desempenho da sua campanha.**



Você pode verificar quantas pessoas abriram o e-mail, clicaram em links e muito mais! Essas informações são valiosas para entender o que funciona e o que pode ser melhorado em futuras campanhas.



UTILIZANDO OS DADOS DA SUA STARTUP AO SEU FAVOR

TOME AS SUAS DECISÕES BASEADAS EM DADOS!

Numa economia cada vez mais digital, **os dados são um dos recursos mais valiosos que a sua empresa pode ter acesso atualmente.** Conhecer o seu público de maneira concreta, baseada em números, é a forma mais precisa e assertiva de tomar novas decisões para o seu negócio. Por isso é tão importante ter uma abordagem de negócios baseada em Dados, conhecida também como Data-Driven.

OS DADOS ABREM CAMINHO PARA NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO



Para startups que oferecem os seus produtos ou serviços através de uma plataforma digital, como sites ou aplicativos, **quanto mais Dados você tem dos seus usuários, mais precioso se torna o conhecimento que você pode ter do seu negócio,** e mais assertivas são as suas estratégias, para o seu crescimento e para as oportunidades de negócios com seus atuais e potenciais clientes.

FERRAMENTAS: UNINDO OS PODERES DO GOOGLE TRENDS E GOOGLE ANALYTICS



Os **serviços gratuitos** do Google são altamente recomendados para empresas em crescimento, pois são ferramentas inteligentes, acessíveis e escaláveis. Basta ter uma conta gratuita do Gmail para poder acessar a maioria deles, como é o caso do **Google Trends e Google Analytics**.

UM PEQUENO EXEMPLO:

Uma dúvida enviada por e-mail pode ser seguida por um contato telefônico, uma mensagem via WhatsApp Business ou o envio de uma proposta comercial. **Esse acompanhamento estratégico auxilia no fechamento de negócios com maior eficiência.**

Mensalmente, Pedro utiliza o **Google Trends** (trends.google.com.br/) para verificar quais temas financeiros estão em alta. Ele pesquisa termos como "investimento para iniciantes", "renegociar dívidas" e "planejamento financeiro", analisando as tendências e consultas relacionadas para entender as preocupações e interesses atuais do público. Isso ajuda a **FinanSmart** a adaptar seus cursos e funcionalidades conforme a demanda dos usuários.

Além do Google Trends, Pedro também usa o **Google Analytics** (analytics.google.com) em seu aplicativo, para monitorar dados importantes, como o número de acessos, as funcionalidades mais utilizadas e o comportamento dos usuários dentro do app. Essas informações permitem que ele e sua equipe entendam melhor quais tópicos e ferramentas engajam mais os clientes, otimizando o desenvolvimento do aplicativo e melhorando a experiência dos usuários.

OLHA A DICA:

Se você está começando a usar o Google Analytics e se sente um pouco perdido, não se preocupe! O Google oferece um curso gratuito especialmente para iniciantes, que vai ajudá-lo a entender todos os aspectos importantes da ferramenta e como aplicá-la para maximizar o impacto do seu app. Você pode acessar o curso na parte de "Academy" do Google Analytics.



O CRESCIMENTO DA SUA STARTUP DEVE SER ESTRATÉGICO E ORIENTADO POR DADOS

NÃO TENHA MEDO DO AVANÇO!

A adoção das ferramentas indicadas neste material pode até representar uma mudança significativa para sua startup. Contudo, não há motivo para receios ou hesitações ao integrar novos processos que possam otimizar as operações do seu negócio. É preciso abraçar as tecnologias e o uso de Dados no avanço de qualquer empresa.



OLHA A DICA

Ao usar uma nova estratégia, processo ou ferramenta, comece pequeno e observe os resultados. Essa mentalidade de 'projeto piloto' pode ser aplicada em várias áreas e atividades diárias da sua startup. Comece com pequenas mudanças, experimentando uma nova abordagem de cada vez e monitorando cuidadosamente os resultados dessa inovação (positivos ou não). Essa é a melhor forma de determinar se o novo processo realmente contribui para o crescimento ou se ajustes são necessários para maximizar os benefícios que uma nova ferramenta ou metodologia pode oferecer para você e a sua equipe.