

Guia de Prospecção de Contatos B2B

Data Stone + n8n — Como encontrar e enriquecer contatos corporativos



Este guia mostra como usar o módulo Data Stone no n8n para prospectar contatos de áreas como Qualidade, Perdas e Prevenção em empresas dos setores de Indústria e Varejo.

Conteúdo

- 1. Qual recurso usar
- 2. Configuração da credencial
- 3. Filtros Pessoa
- 4. Filtros Empresa
- 5. Paginação
- 6. Enriquecimento de contatos
- 7. Fluxo completo sugerido
- 8. Dados retornados
- 9. Referência: opções disponíveis

1. Qual recurso usar

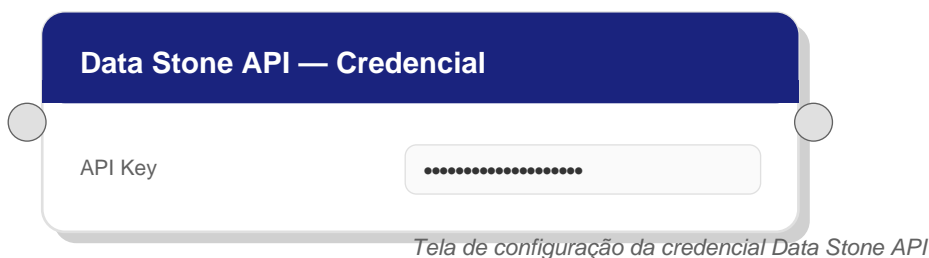
Para encontrar contatos corporativos (áreas de Qualidade, Perdas, Prevenção de Perdas), use o nó **Data Stone** com a seguinte configuração:

| | |
|-----------|------------|
| Resource | B2B Pessoa |
| Operation | Prospectar |

Esse recurso permite filtrar profissionais por departamento, cargo, senioridade, localização e características da empresa — tudo direto no n8n, sem precisar montar requisições HTTP manualmente.

2. Configuração da credencial

1. No n8n, vá em **Credentials** → **Add Credential**
2. Busque por **Data Stone API**
3. Cole sua **API Key** (obtida no painel da Data Stone)
4. Salve — o n8n testa a conexão automaticamente consultando seu saldo



3. Filtros Pessoa

No nó Data Stone, selecione **Resource: B2B Pessoa** e **Operation: Prospectar**. Expanda **Filtros Pessoa** e adicione os filtros:

Data Stone

Resource

B2B Pessoa

Operation

Prospectar

Departamentos

Qualidade

Cargos

Ger. Qualidade, Coord. Perdas

Senioridade

Pleno, Senior, Decisores

Tem E-mail

☒

Tem Telefone

☒

Estados (UF)

SP, RJ, MG

Exemplo de configuração do nó para prospecção B2B

Detalhamento dos filtros:

| Filtro | Valor Sugerido | Observação |
|-----------------------|--|--|
| Departamentos | Qualidade | Dropdown multi-seleção. Outras opções: Operacoes/Producao, Seguranca Saude e Meio Ambiente |
| Cargos | Gerente de Qualidade, Coordenador de Perdas, Analista de Prevenção | Campo livre, separe por vírgula |
| Níveis de Senioridade | Pleno, Senior, Decisores | Dropdown multi-seleção |
| Tem E-mail | Ativado | Garante que o contato possui email |
| Tem Telefone | Ativado | Opcional — filtra com telefone |
| Tem LinkedIn | Ativado | Opcional — filtra com perfil LinkedIn |
| Estados (UF) | SP, RJ, MG... | Dropdown com todos os 27 estados |
| Habilidades | Gestão de Qualidade | Campo livre, separe por vírgula |
| Localizacoes | São Paulo, SP; Rio de Janeiro, RJ | Separe por ponto-e-vírgula |

4. Filtros Empresa

Ainda no mesmo nó, expanda **Filtros Empresa** para restringir o perfil das empresas:

| Filtro | Valor Sugerido | Observação |
|--------------|-------------------|---------------------------------|
| Setores | Industria, Varejo | Campo livre, separe por vírgula |
| Estados (UF) | SP, RJ, MG... | Dropdown multi-seleção |

| Filtro | Valor Sugerido | Observação |
|--------------------|---------------------------|--|
| Tamanho da Empresa | 51-200, 201-500, 501-1000 | Dropdown multi-seleção |
| Tipo de Trabalho | Empresa Privada | Dropdown multi-seleção |
| Nome da Empresa | (opcional) | Campo livre — filtrar empresas específicas |
| Natureza Jurídica | Entidades Empresariais | Dropdown multi-seleção |
| Atividades CNAE | (opcional) | Campo livre com códigos CNAE, separe por vírgula |
| Incluir MEI | Desativado | Toggle — inclui microempreendedores individuais |



Dica: Combine filtros de Pessoa e Empresa para resultados mais precisos. Ex: profissionais de Qualidade (filtro pessoa) em indústrias com 51-200 funcionários (filtro empresa).

5. Paginação

| Campo | Descrição |
|-------------|---|
| Pagina | Número da página (padrão: 1) |
| Por Pagina | Resultados por página (padrão: 10) |
| Chave Cache | Retornada na 1ª consulta. Use nas páginas seguintes para consistência |

6. Enriquecimento de contatos

Após a prospecção, adicione um **segundo nó Data Stone** para dados completos:

| | |
|-----------|------------|
| Resource | B2B Pessoa |
| Operation | Enriquecer |

Preencha **um** dos campos de identificação:

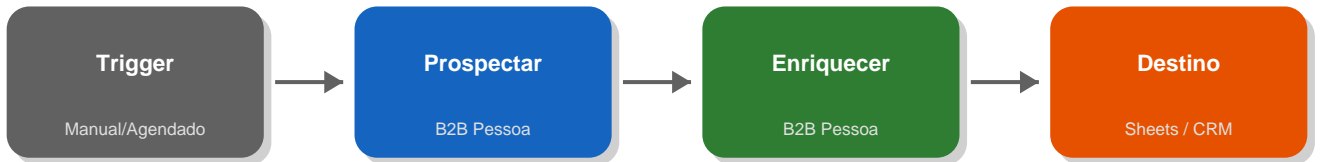
| Campo | Exemplo |
|---------------|---|
| URL LinkedIn | https://linkedin.com/in/nome-do-contato |
| Email | contato@empresa.com.br |
| ID do Contato | ID interno retornado pela prospecção |



Para enriquecer vários de uma vez, use a operação Enriquecer em Lote passando um array JSON.

7. Fluxo completo sugerido

Monte o seguinte fluxo no n8n para prospecção completa:

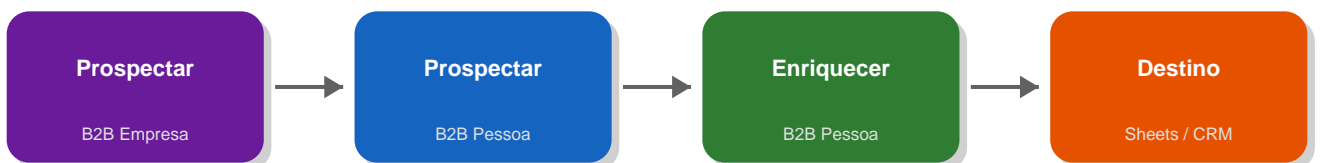


Fluxo recomendado para prospecção e enriquecimento B2B

Detalhamento:

1. **Trigger** — Disparo manual ou agendado (ex: rodar semanalmente)
2. **Data Stone: Prospectar** — Filtros pessoa (Qualidade + cargos + has_email) e filtros empresa (Indústria/Varejo + tamanhos)
3. **Data Stone: Enriquecer** — Para cada contato, enriquecer via LinkedIn ou email
4. **Destino** — Salvar em Google Sheets, CRM (HubSpot, Pipedrive) ou enviar por email

Fluxo alternativo — prospecção por empresa primeiro:



Alternativo: primeiro empresas, depois contatos dentro delas

Use este fluxo quando quiser identificar empresas específicas primeiro e depois buscar contatos dentro delas, passando o nome da empresa nos Filtros Empresa.

8. Dados retornados

A prospecção e o enriquecimento retornam:

| Campo | Descrição |
|------------------|-----------------------------------|
| Nome completo | Nome do profissional |
| Cargo | Cargo atual na empresa |
| Departamento | Área de atuação |
| Email | Email corporativo |
| Telefone | Telefone de contato |
| URL do LinkedIn | Perfil LinkedIn do profissional |
| Dados da empresa | Nome, setor, tamanho, localização |

i Os campos retornados dependem da disponibilidade na base da Data Stone. Use os filtros Tem E-mail, Tem Telefone e Tem LinkedIn para garantir esses dados.

9. Referência: opções disponíveis

Departamentos (dropdown multi-seleção):

| | | |
|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| Administrativo | Imobiliario | Qualidade |
| Agronegocios | Logistica/Suprimentos | Recursos Humanos |
| Atendimento/Suporte ao Cliente | Manutencao | Saude |
| Comercial/Vendas | Marketing/Comunicacao | Seguranca, Saude e Meio Ambiente |
| Consultoria | Operacoes/Producao | TI (Tecnologia da Informacao) |
| Educacao | Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) | Varejo |
| Engenharia | Planejamento | Nao classificavel |
| Financeiro/Contabil | Projetos | |

Níveis de Senioridade (dropdown multi-seleção):

| | | | | | |
|--------------------|-----------|--------|-------|--------|-----------|
| Estagiario/Trainee | Iniciante | Junior | Pleno | Senior | Decisores |
|--------------------|-----------|--------|-------|--------|-----------|

Tamanho da Empresa (dropdown multi-seleção):

| | | | | | | | | |
|-----|------|-------|--------|---------|----------|-----------|------------|--------|
| 0-1 | 2-10 | 11-50 | 51-200 | 201-500 | 501-1000 | 1001-5000 | 5001-10000 | 10001+ |
|-----|------|-------|--------|---------|----------|-----------|------------|--------|

Tipo de Trabalho (dropdown multi-seleção):

| | | | |
|---------------------|-----------------|------------------------|---------------------|
| Empresa Privada | Empresa Publica | Agencia do Governo | Inst. Educacional |
| Sem Fins Lucrativos | Parceria | Propriedade Individual | Trab. Conta Propria |



Para consultar seu saldo de créditos, use Resource: Conta > Operation: Consultar Saldo.