

# 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

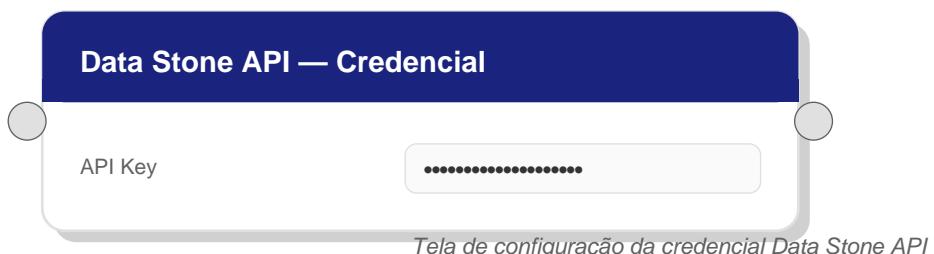
Para encontrar contatos corporativos (áreas de Qualidade, Perdas, Prevenção de Perdas), use o nó **Data Stone** com a seguinte configuração:

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	<input checked="" type="checkbox"/>
Tem Telefone	<input checked="" type="checkbox"/>
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
Niveis 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:

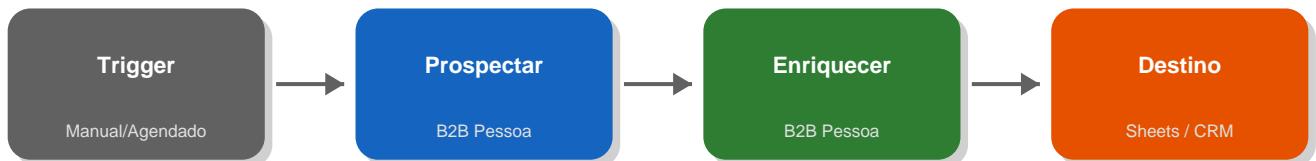
Campo	Exemplo
URL LinkedIn	<a href="https://linkedin.com/in/nome-do-contato">https://linkedin.com/in/nome-do-contato</a>
Email	contato@empresa.com.br
ID do Contato	ID interno retornado pela prospecção



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:

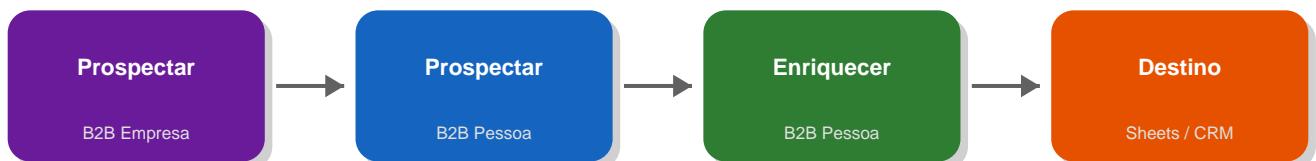


*Fluxo recomendado para prospecção e enriquecimento B2B*

### Detalhamento:

1. **Trigger** — Disparo manual ou agendado (ex: rodar semanalmente)
2. **Data Stone: Prospectar** — Filtros pessoa (Qualidade + cargos + has\_email) e filtros empresa (Industria/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



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):

Estagario/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.