



Inteligência Comercial (Lead Enrichment)



Início da Implementação de um GTMe



Entendendo o Problema Antes da Solução: O Ponto de Partida do GTM Engineering

Para implementar um processo eficiente de Go-to-Market Engineering, o primeiro passo não está na tecnologia, mas sim na clareza: o que exatamente o seu produto faz? E mais importante ainda: qual dor real ele resolve?

Sem esse entendimento, qualquer esforço de vendas ou marketing será disperso e ineficaz. Afinal, o mercado não compra funcionalidades — ele compra soluções para problemas concretos.

Essa etapa exige que você se aproxime do problema com profundidade:

- **Quais os sintomas que o seu público-alvo sente antes de conhecer sua solução?**
- **Quais alternativas ele já tentou?**
- **O que acontece se ele não resolver esse problema?**

A partir dessas perguntas, você consegue construir um raciocínio estruturado sobre como seu produto se encaixa na realidade de mercado.



Entendendo o problema e de quem sua empresa resolve

Problema

Qual dor você soluciona?

Qual segmento de empresa tem sinergia com o seu produto?

Quem são os seus clientes?

Quais as características em comum dos seus clientes?



A partir dessas perguntas, você consegue construir um raciocínio estruturado sobre como **seu produto se encaixa na realidade de mercado**.

Esse é o **ponto de partida para o mapeamento de mercado**, onde você começa a **coletar, organizar e analisar dados sobre possíveis clientes, segmentos e comportamentos**.

É aqui que surge o conceito do Perfil Ideal de Cliente (ICP – Ideal Customer Profile): um conjunto de características que definem quais tipos de clientes têm maior probabilidade de obter valor com sua solução — e, por consequência, gerar valor para sua empresa.

Como vimos ao longo do curso, essas informações não ficam apenas no nível do “achismo” ou da intuição. **Elas se tornam dados concretos, que podem e devem ser:**

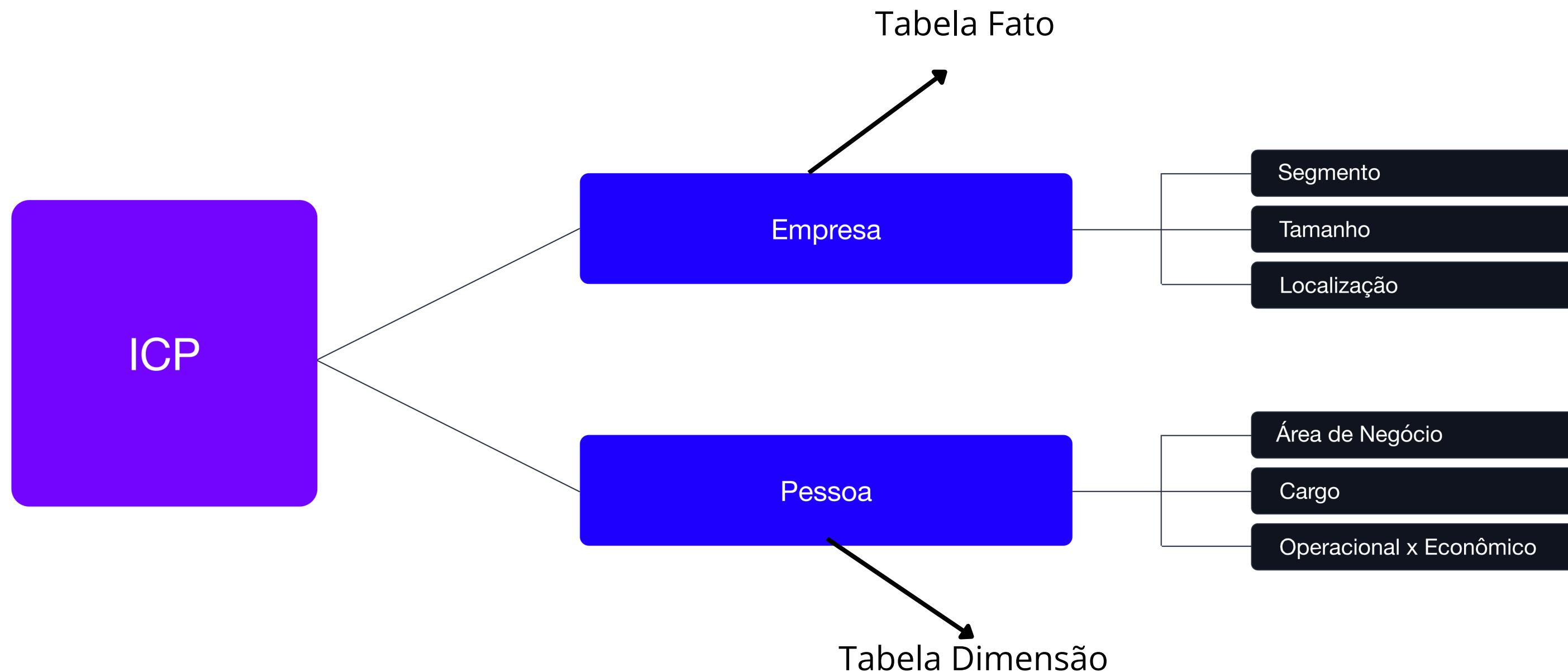
- Geridos em sistemas (como CRMs e bases de prospecção),
- Utilizados para priorizar esforços comerciais,
- E açãoáveis, ou seja, utilizados para tomar decisões reais: desde a escolha dos canais de aquisição até a criação de uma cadência de mensagens mais eficiente.

Esse processo transforma a abordagem de mercado em algo mais **inteligente, previsível e escalável**, exatamente o que se espera de uma estratégia de GTM com engenharia por trás.



Perfil Ideal do Cliente (ICP)

Ideal Customer Profile





Perfil Ideal do Cliente (ICP)

Fonte da Informação

Conheça os **tipos de Instituições** autorizadas, reguladas ou supervisionadas pelo BC.

Instituições	Conglomerados	Participantes do Pix
Segmento <input type="button" value="Todos"/>	Como pesquisar A pesquisa pode ser feita com o preenchimento de um ou mais campos da tela ao lado. Para pesquisar uma instituição, basta entrar no campo "Nome da Instituição" com uma parte do nome. Para pesquisar um "Segmento", preencha, além desse campo, outro(s) campo(s) da busca, caso contrário, a aplicação poderá retornar mais de 1000 instituições/dependências. Esse aplicativo visa encontrar uma instituição ou uma relação reduzida de instituições. Caso deseje obter a relação de todas as instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central, acesse o seguinte link: https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/relacao_instituicoes_funcionamento . O teor das informações disponibilizadas por essa aplicação é de responsabilidade das instituições financeiras, sendo obtido a partir de dados fornecidos ao Banco Central.	
Nome da Instituição <input type="text"/>		
CNPJ (8 primeiros dígitos) <input type="text"/>		
País <input type="button" value="Todos"/>		
UF <input type="button" value="Todos"/>		
Município <input type="text"/>		

<https://www.bcb.gov.br/meubc/encontreinstituicao>



Formas de captura dos dados

Para extração dessa informação podemos seguir alguns caminhos;

- **Extração manual** - O site oferece exportação via CSV. Num primeiro momento é mais rápido, mas ao longo do tempo, se torna manual para verificação da informação. Por exemplo, empresas podem deixar de ser reguladas no BACEN e novas empresas podem entrar;
- **Extração automática** - Script python: Uma forma de extrair essa informação é fazendo uma captura automática. O python permite algumas possibilidades:
 - Fazer uma única extração e pedir para depositar os dados em uma base específica;
 - Fazer chamadas recorrentes para avaliar se há novas empresas registradas ou des cadastradas. Por exemplo, mensalmente vamos fazer uma requisição e utilizar o CNPJ como chave. Se aparecer um CNPJ novo ele joga o dado para a base, caso algum CNPJ suma, excluir a informação.
- **Verificação de duplicatas;**
 - Conseguimos pedir para ele verificar se há dados repetidos a partir de uma variável específica "CNPJ", por exemplo.
- **Via software de abstração**
 - Podemos utilizar um zapier para fazer essa requisição, por exemplo.



Perfil Ideal do Cliente (ICP)

Tabela Empresa

nome	cnpj	tipoinstituicao	autoriza	tipoPartici	site	linkedId	Platafor	Cliente?
99PAY INSTITUICAO DE PAGAMENTO S.A.	24313102	Instituição de Pagamento	Sim	Indireta	https://99app.com/99pa			Não
A27 INSTITUICAO DE PAGAMENTOS S/A	35534511	Instituição de Pagamento	Sim	Indireta				Não
ACCESSTAGE INSTITUIÇÃO DE PAGAMENTO LTDA.	46410407	Instituição de Pagamento	Sim					Não
ACESSO SOLUÇÕES DE PAGAMENTO S.A. -	13140088	Instituição de Pagamento	Sim	Direta	https://bankly.com.br/		Apollo	Não
ACG INSTITUIÇÃO DE PAGAMENTO S.A.	10868663	Instituição de Pagamento	Sim	Indireta	http://www.acgsa.com.b		Reev	Não
ACQIO ADQUIRENCIA INSTITUICAO DE PAGAMENTO	33171211	Instituição de Pagamento	Sim		www.acqio.com.br		Apollo	Não
ADYEN DO BRASIL INSTITUICAO DE PAGAMENTO	14796606	Instituição de Pagamento	Sim	Direta	www.adyen.com		Apollo	Não
AFINZ INSTITUIÇÃO DE PAGAMENTO S.A.	60114865	Instituição de Pagamento	Sim		www.afinz.com.br		Apollo	Não
ALELO INSTITUICAO DE PAGAMENTO SA	4740876	Instituição de Pagamento	Sim		www.alelo.com.br		Apollo	Não
AME DIGITAL BRASIL INSTITUICAO DE PAGAMENTO	32778350	Instituição de Pagamento	Sim		www.amedigital.com		Apollo	Não
APROMS NET INSTITUICAO DE PAGAMENTO LTDA.	37168145	Instituição de Pagamento	Sim	Indireta			Reev	Não
ASAAS GESTÃO FINANCEIRA INSTITUIÇÃO DE	19540550	Instituição de Pagamento	Sim	Direta	https://www.asaas.com/		-	Sim
ASTRO INSTITUICAO DE PAGAMENTO LTDA.	34006497	Instituição de Pagamento	Sim	Indireta	https://www.astropay.co		Reev	Não
AWX BRASIL INSTITUICAO DE PAGAMENTO LTDA	52076716	Instituição de Pagamento	Sim					Não
B3 INSTITUICAO DE PAGAMENTO LTDA	47825528	Instituição de Pagamento	Sim					Não
BANKROW INSTITUICAO DE PAGAMENTO S.A.	34837066	Instituição de Pagamento	Sim	Indireta	https://bankrow.com.br/			Não
BANQI INSTITUICAO DE PAGAMENTO LTDA.	30723871	Instituição de Pagamento	Sim	Indireta	https://banqi.com.br/		Apollo	Não

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1-6GPhVizs_nKCEWbI9oc1WpiEAbfVA3tlUlgPx-6PU/edit?gid=803608557#gid=803608557



Formas de captura dos dados

Na tabela a seguir vamos buscar os contatos de cada empresa. Nesse caso, vamos utilizar as empresas coletadas anteriormente, pois são as empresas ALVO.

Entretanto, precisamos encontrar as pessoas responsáveis dentro dessas empresas, então, precisamos entender novas bases para buscar essa informação.

Existem algumas possibilidades:

- Linkedin (exemplo ensinado com o Snovio);
- Plataformas e softwares de dados (Snovio, Apollo, Lusha, econodata)
- Diretamente pelo site (nesse caso também seria necessário uma plataforma terceira).



Perfil Ideal do Cliente (ICP)

Tabela Contatos

CNPJ	E-mail	Status do e-mail	Nome	Sobrenome	Nome completo	Usuário - redes sociais
39026043	de@99app.com	unknown	Nina	Cardoso de Medeiros	Nina Cardoso de Medeiros	https://www.linkedin.com/in/nina-medeiros
43958903	jackson.pizani@99app.com	unknown	Jackson	Pizani	Jackson Pizani	https://www.linkedin.com/in/jacksonpizani
90495834	bianca.vasconcelos@99app.com	unknown	Bianca	Vasconcelos	Bianca Vasconcelos	https://www.linkedin.com/in/biancavsc
109296718	luccas.queiroz@99app.com	unknown	Luccas	Queiroz	Luccas Queiroz	https://www.linkedin.com/in/perfildeuccasleone1
135031613	renan.castioni@99app.com	unknown	Renan	Castioni	Renan Castioni	https://www.linkedin.com/in/renan-castioni-058b7193
160766509	rafael.leal@99app.com	unknown	Rafael	Leal	Rafael Leal	https://www.linkedin.com/in/rafael-luiz-leal
186501404	alves@didiglobal.com	unknown	Nathalia	Alves	Nathalia Alves	https://www.linkedin.com/in/nathalia-alves-26b5a9176
212236300	mirella.callera@99app.com	unknown	Mirella	Ballista Callera	Mirella Ballista Callera	https://www.linkedin.com/in/mirellaballista
237971195	andressa.andrade@99app.com	unknown	Andressa	Andrade	Andressa Andrade	https://www.linkedin.com/in/andressa-andrade8
263706091	garcia@didiglobal.com	unknown	JULIA	GARCIA	JULIA GARCIA	https://www.linkedin.com/in/juliabg
289440986	joyce.mendes@99app.com	unknown	Joyce	Mendes	Joyce Mendes	https://www.linkedin.com/in/joyce-mendes-b68383ab
315175882	rocha@didiglobal.com	unknown	Laura	Braga Rocha	Laura Braga Rocha	https://www.linkedin.com/in/rochablaura
340910777	lucas.dias@99app.com	unknown	Lucas	Dias	Lucas Dias	https://www.linkedin.com/in/diasdolucas
366645673	jessica.herbert@99app.com	unknown	Jessica	Herbert	Jessica Herbert	https://www.linkedin.com/in/jessica-herbert-35b0894
392380568	lucas@99app.com	unknown	Lucas	Gomes Granero	Lucas Gomes Granero	https://www.linkedin.com/in/lucas-gomes-granero-732488244
418115464	sibeli@99app.com	unknown	Sibeli	M.	Sibeli M.	https://www.linkedin.com/in/sibeli-m-63069264
443850359	cs@lever.co	valid	Carolina	Shimbata	Carolina Shimbata	https://www.linkedin.com/in/carolina-shimbata
469585255	maria.ferreira@accesstage.com.br	valid	Maria José	Ferreira Daniel	Maria José Ferreira Daniel	https://www.linkedin.com/in/maria-josé-ferreira-daniel-contabilidade
495320150	sd@accesstage.com.br	valid	Kassia	de Sousa	Kassia de Sousa	https://www.linkedin.com/in/kassia-de-sousa-a7004b110
521055046	maria.funari@accesstage.com.br	valid	Maria	Funari	Maria Funari	https://www.linkedin.com/in/mariafunari
546789941	celso.sato@accesstage.com.br	valid	Celso	Sato	Celso Sato	https://www.linkedin.com/in/celso-sato-25648q
572524837	robson.munhoz@bluesoft.com.br	unknown	Robson	Munhoz	Robson Munhoz	https://www.linkedin.com/in/robson-munhoz-a8256213
598259732	liliane@acgsa.com.br	valid	Liliane	Josua Czarny	Liliane Josua Czarny	https://www.linkedin.com/in/liliane-josua-czarny-168a6146
623994628	izabelle.brito@acqio.com.br	valid	Izabelle	Brito	Izabelle Brito	https://www.linkedin.com/in/izabelle-brito-951b28200
649729523	henrique.grauso@acqio.com.br	valid	Henrique	da Silva Grauso	Henrique da Silva Grauso	https://www.linkedin.com/in/henrique-da-silva-grauso-146375126

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1-_6GPhVizs_nKCEWbI9oc1WpiEAbfVA3tIUlgPx-6PU/edit?gid=803608557#gid=803608557



Uma vez os dados organizados, precisamos definir como os contatos serão feitos, dessa forma, no conceito de GTMe, precisamos buscar soluções que automatizem fluxos de contato e também, tenham capacidade de fazer a gestão dessa informação.

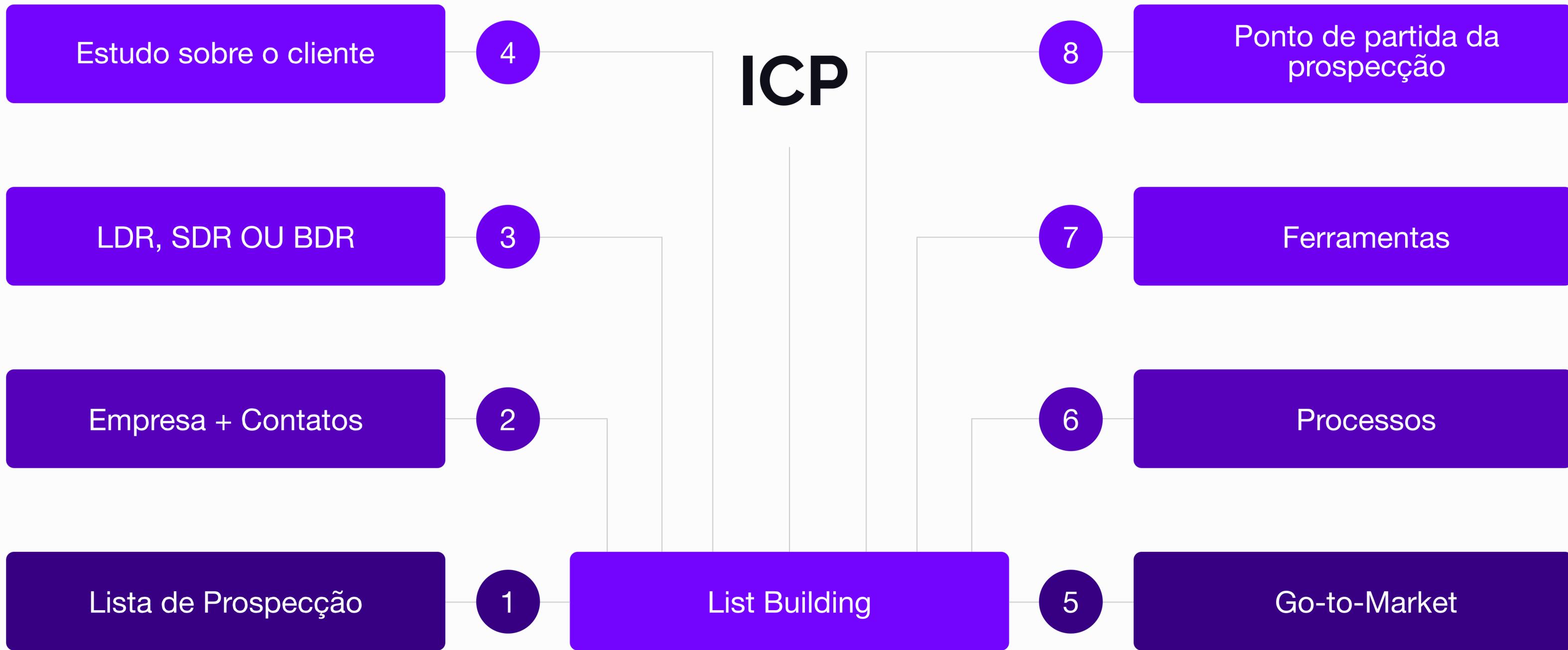
A partir desse momento, o time que trabalha a abordagem do mercado ganha muita eficiência, pois a combinação entre organização dos dados + automatização é muito poderosa para a realização de tarefas massivas e operacionais.

Entretanto, precisamos garantir que as informações estão corretas, pois caso uma automação seja feita e o dado que ela está utilizando está incorreto, a automatização será incorreta.

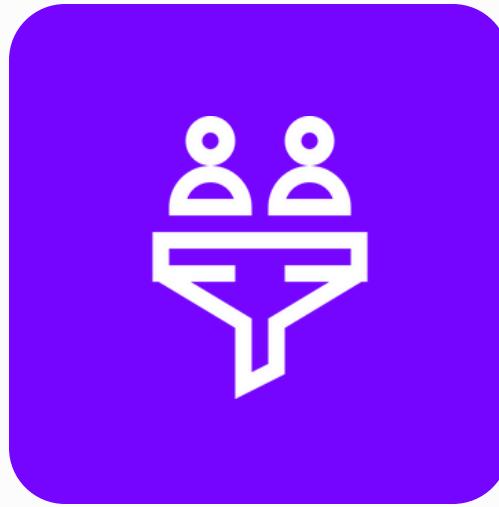
Isso mostra a importância da organização, limpeza e garantia de qualidade da informação.



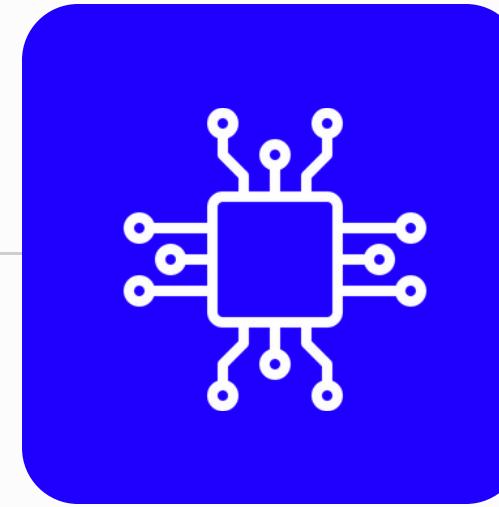
ICP



Construção das listas de prospecção (Perfil Ideal do Cliente)



Coleta dos
dados



Harmonização
dos dados



Visualização dos
dados



Insights



Go-To-Market





Informação Extra

Um conceito que tem surgido muito nesse mercado é o de agentes IA. Basicamente, a ideia é "pedir uma ação" para a inteligência artificial e ela realiza para você.

Nesse contexto, podemos utilizar a Clay como exemplo. Você pode fazer buscas de empresas e contatos nela e fazer enriquecimento de bases apenas com um prompt.

[Teste Clay](#)

<https://www.apollo.io/>



Informação Extra

Agentes de IA para Lead Enrichment são sistemas automatizados que coletam, cruzam e preenchem informações adicionais sobre leads (como cargo, empresa, setor, tamanho da empresa, redes sociais, tecnologias usadas etc.) a partir de fontes públicas e privadas — como LinkedIn, sites corporativos, bases de dados e APIs externas.

O objetivo é completar e qualificar automaticamente os dados dos leads, tornando o processo de prospecção mais rápido, personalizado e eficiente para times de marketing e vendas.



Fluxo de Lead Enrichment com IA

1. Entrada de Leads

Fonte: formulário do site, planilha, CRM, evento, LinkedIn, etc.

Dado mínimo: nome, e-mail corporativo ou URL do LinkedIn.

2. Enriquecimento com IA (automático)

Aqui entra o agente de IA, que pode ser integrado via Zapier, Make, Python ou plataformas como Clay.

O agente busca e preenche:

Cargo atual e anterior (via LinkedIn)

Nome da empresa, site e setor

Tamanho da empresa (Clearbit, Crunchbase)

Stack de tecnologia (via BuiltWith)

Localização

Redes sociais

Últimas notícias (via GPT ou APIs)

Dados comportamentais (se interagiu com seu conteúdo, e-mail, etc.)



Fluxo de Lead Enrichment com IA

3. Classificação do Lead (Score)

A IA classifica o lead com base no seu ICP (Perfil Ideal de Cliente).

Exemplo de regras:

Empresa SaaS B2B com +50 funcionários = +10 pontos

Cargo C-Level = +10 pontos

Presença em eventos = +5 pontos

4. Geração de insights personalizados

A IA pode gerar mensagens personalizadas para o primeiro contato com base nos dados enriquecidos.

Exemplo:

"Vi que vocês estão contratando para a área de compliance e usam AWS — podemos ajudar nesse ponto com nossa solução modular."

5. Sincronização com CRM ou automação

Tudo é enviado automaticamente para o CRM (HubSpot, Pipedrive, Salesforce, etc.)

Pronto para o SDR abordar com contexto rico.