



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.

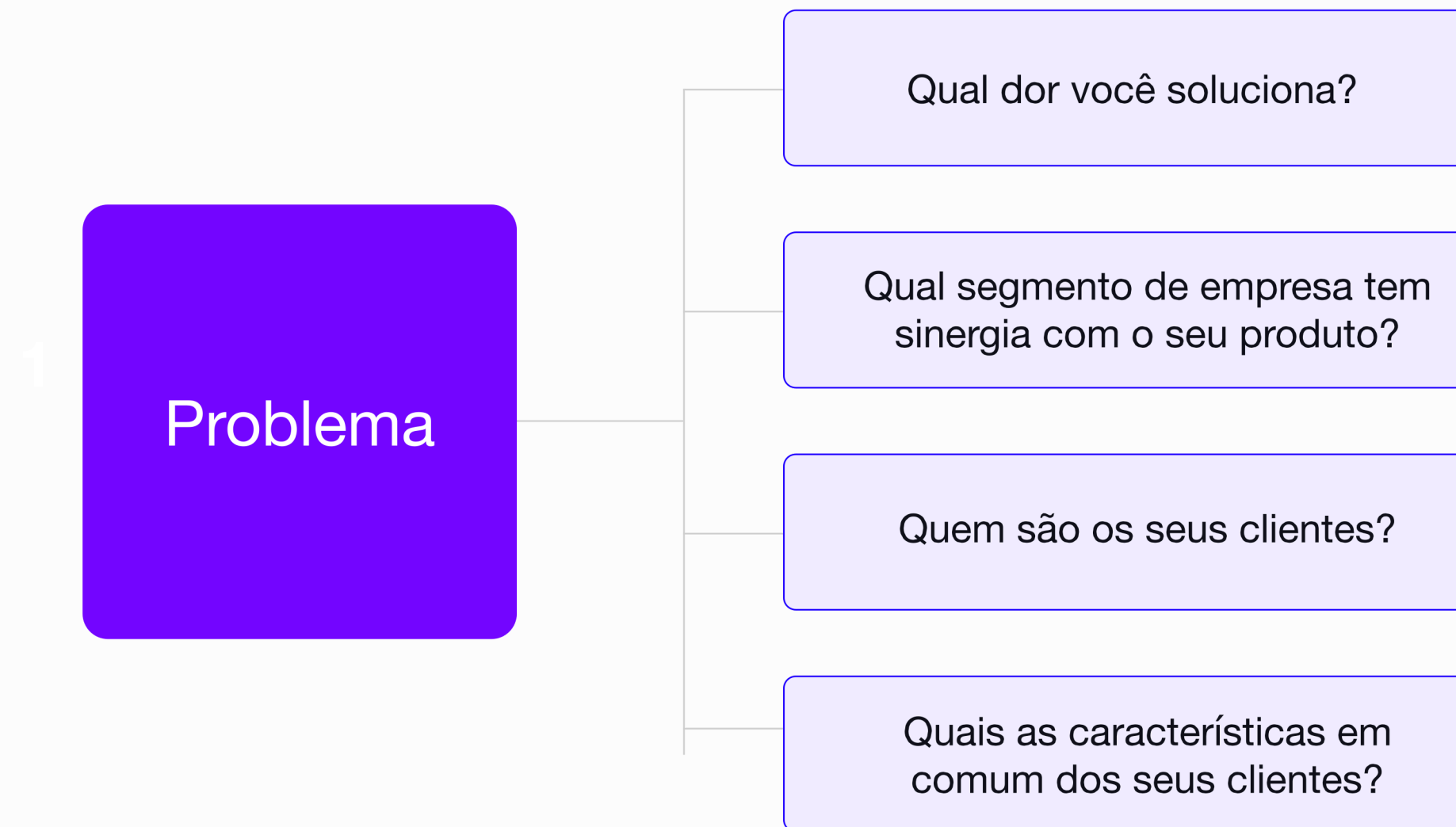
Essa etapa exige que você se aproxime do problema com profundidade:

- **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





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:**

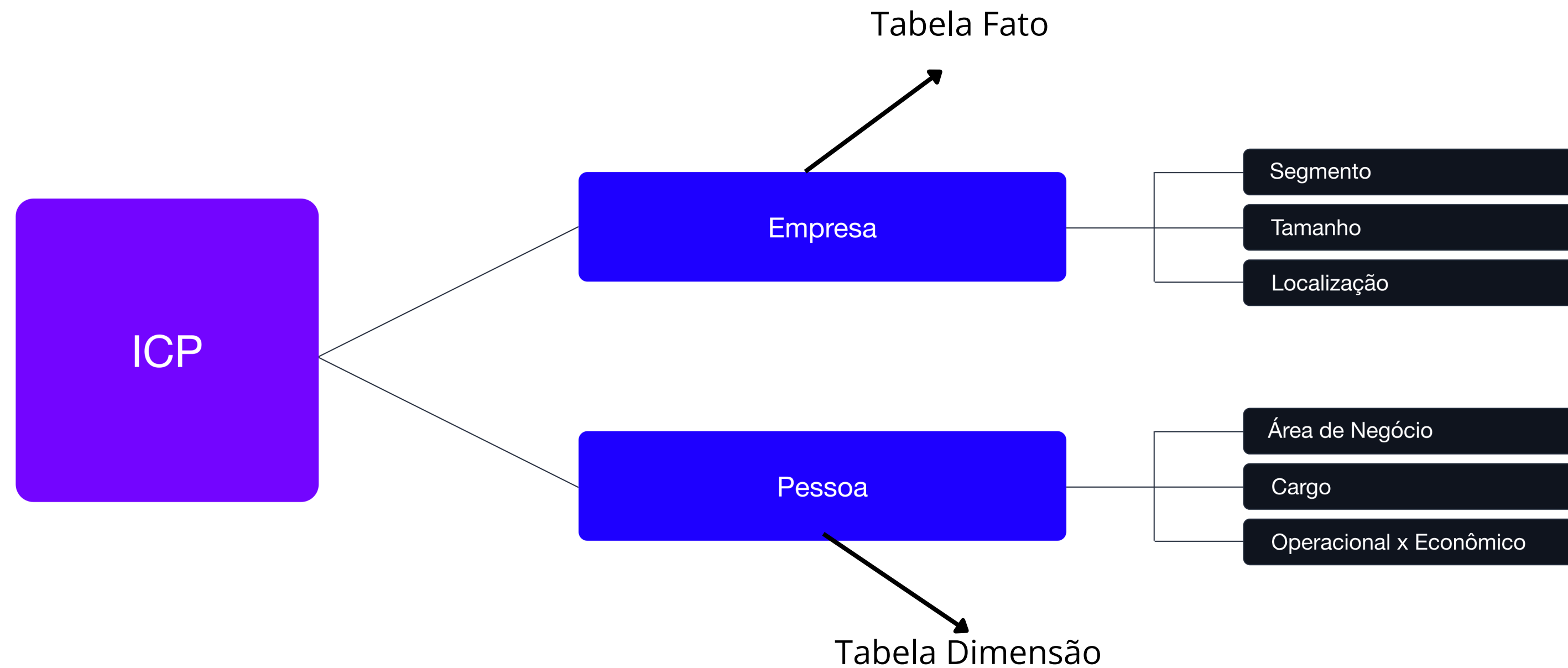
- Geridos em sistemas (como CRMs e bases de prospecção),
- Utilizados para priorizar esforços comerciais,
- E acionáveis, ou seja, utilizados para tomar decisões reais: desde a escolha dos canais de aquisição até a criação de uma cadência de mensagens mais eficiente.

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 |
|---|---|----------------------|
| <p>Segmento</p> <div>Todos ▾</div> <p>Nome da Instituição</p> <div></div> <p>CNPJ (8 primeiros dígitos)</p> <div>____-____-____</div> <p>País</p> <div>Todos ▾</div> <p>UF</p> <div>Todos ▾</div> <p>Município</p> <div>Município</div> | <p>Como pesquisar</p> <p>A pesquisa pode ser feita com o preenchimento de um ou mais campos da tela ao lado.</p> <p>Para pesquisar uma instituição, basta entrar no campo "Nome da Instituição" com uma parte do nome.</p> <p>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.</p> <p>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/estabilidade financeira/relacao_instituicoes_funcionamento.</p> <p>O teor das informações disponibilizadas por essa aplicação é de responsabilidade das instituições financeiras, sendo obtido a partir de dados fornecidos ao Banco Central.</p> | |

<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 descadastradas. 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 |



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/perfildeLUCCASleonei |
| 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-25648a |
| 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_nKCEWbl9oc1WpiEAbfVA3tIUlgPx-6PU/edit?gid=803608557#gid=803608557

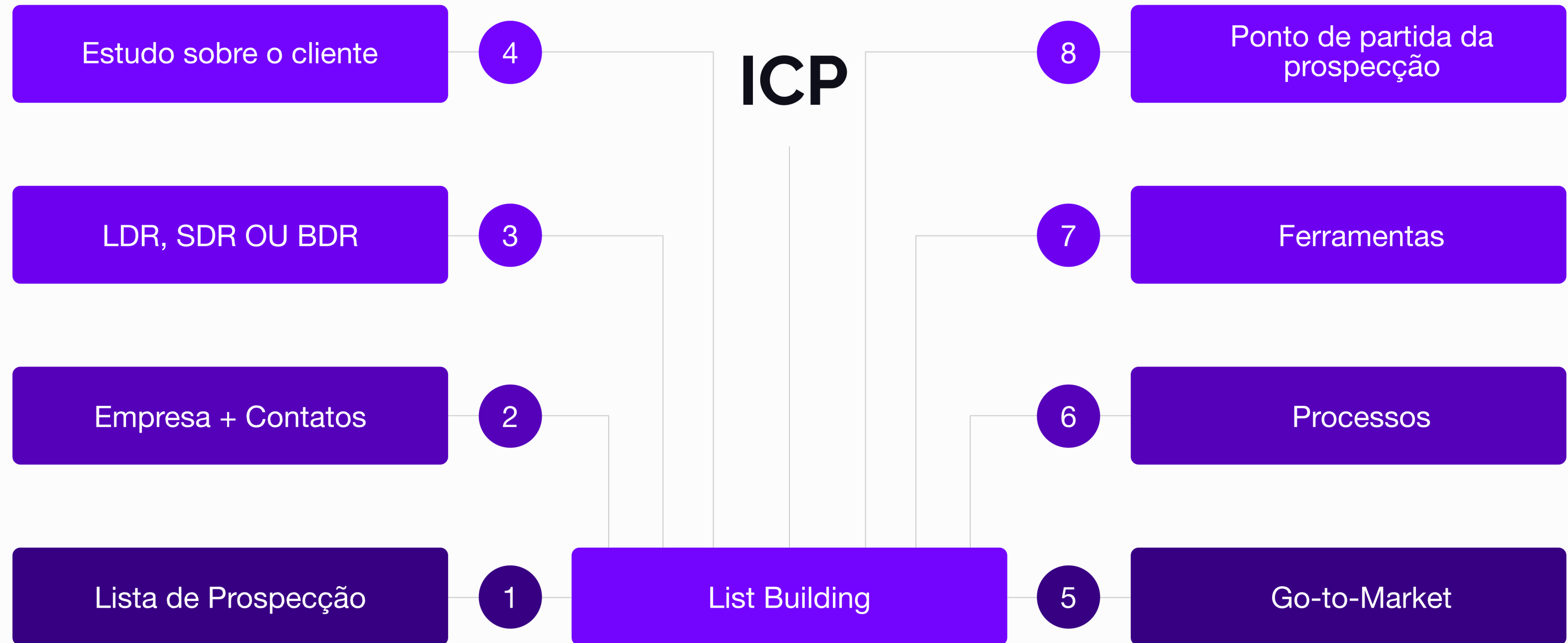


Uma vez os dados organizados, precisamos definir como os contatos serão feitos, dessa forma, no conceito de GTMe, precisamos buscar soluções que automatizem fluxos de contato e também, tenham capacidade de fazer a gestão dessa informação.

A partir desse momento, o time que trabalha a abordagem do mercado ganha muita eficiência, pois a combinação entre organização dos dados + automação 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 automação será incorreta.

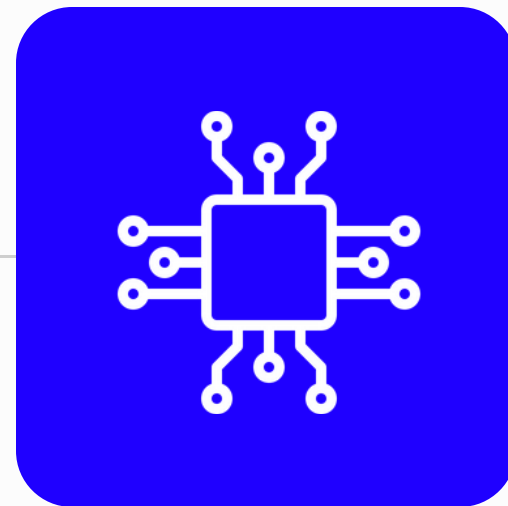
Isso mostra a importância da organização, limpeza e garantia de qualidade da informação.



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.