

As 8 Ferramentas Secretas
para criar uma
Lista de Clientes Poderosa.
(que nunca ninguém lhe contou!)

JC Oliveira



Índice

- [Introdução](#)
- [A Importância da prospecção eficaz](#)
- [Recursos adicionais](#)
- [Conselhos para obter a melhor utilização deste e-book](#)
- [As 8 ferramentas](#)
- [Dicas para aumentar a base de contactos](#)
- [Disclaimer](#)
- [Biografia](#)
- [Contactos](#)



Introdução

A prospecção de clientes é a base do sucesso, desenvolvimento e crescimento de qualquer vendedor, independentemente da área de atuação, setor, dimensão ou maturidade do negócio. Atrair e conquistar novos clientes é essencial para impulsionar as vendas e garantir a sustentabilidade a longo prazo. No entanto, num cenário cada vez mais competitivo, procurar novos clientes, simplesmente já não é suficiente. É fundamental contar com informações atualizadas e de qualidade sobre os potenciais clientes (leads), permitindo uma abordagem mais personalizada e eficaz.

Neste e-book, vamos explorar a importância de uma prospecção eficaz e da obtenção de informações precisas sobre os potenciais clientes. Vamos descobrir como criar uma lista de contactos espetacular, capaz de impulsionar o crescimento do seu negócio. Além disso, apresentaremos uma seleção de 8 ferramentas, que o ajudarão nessa jornada de prospecção, para além de algumas sugestões adicionais.

Ao longo das próximas páginas, vamos explorar os pontos indispensáveis para a obtenção de informações de qualidade sobre os leads. Veremos como o conhecimento detalhado sobre o NIF (Número de Identificação Fiscal) e o CAE (Código de Atividades Económicas) pode enriquecer a nossa qualificação de leads. Também destacaremos a importância de compreender a composição e a definição desses elementos, fornecendo recursos onde você poderá encontrar informações adicionais.

Além disso, mergulharemos nas oito ferramentas selecionadas, cada uma com as suas características e possibilidades que permitirão o cruzamento de informações consoante as necessidades e possibilidades. Exploraremos como essas ferramentas podem ajudar na busca por informações cruciais, como parte da morada, contacto telefónico, volume de negócios, quantidade de colaboradores, área de especialização, marcas representadas e distribuição geográfica. Vamos destacar se essas ferramentas são gratuitas ou pagas e também como elas se podem complementar para fornecer uma visão abrangente e detalhada sobre os seus leads, futuros clientes.

Portanto, prepare-se para **descobrir estratégias e ferramentas** que vão **impulsionar** a sua **prospecção de clientes**.

Através de uma abordagem diferente, com informações de qualidade, você estará um passo à frente da concorrência. Vamos mergulhar nesse universo de oportunidades e transformar a sua lista de contactos num recurso poderoso para o crescimento do seu negócio.

Conhecimento mais rápido e eficiente

=

Negócios com maior rapidez.

A importância da prospecção eficaz



Para desenvolver uma prospecção eficaz e assertiva, temos que dominar 2 tipos de informação, ambos valiosos.

- O que vendemos? Produto ou serviço?
- Qual a sua finalidade?
- Quais as suas vantagens, relativamente à concorrência?
- Quem é a concorrência?
- Em que pontos a concorrência pode ser considerada mais forte?
- Quais as vantagens da nossa empresa?
- Existem algumas condicionantes de mercado ou da nossa empresa a curto e médio prazo?
- Tem uma grande rotatividade ou é necessário estabelecer um relacionamento mais sólido e duradouro.?



De acordo com os resultados da alínea anterior, vamos determinar o que vamos procurar.

- Quem são os grupos com características semelhantes e com potencial interesse no nosso produto ou serviço?
- Qual o seu perfil geográfico e demográfico (no caso de consumidores finais)?
- Onde se encontram, online, estabelecimentos comerciais, escritórios, fábricas?
- Quais os seus comportamentos de compra?
- O que procuram (resolução de que tipo de necessidade)? E onde procuram?
- Por concurso? Será que não necessitam de procurar e que são contactados por outros vendedores?
- Quais são as suas ambições?
- O nosso produto serve exclusivamente um tipo de clientes ou é possível apresentá-lo a outros interessados?
- Que tipo de atendimento o cliente espera? Mais personalizado? Mais técnico?
- Qual a rotatividade?

Possuindo estas informações, podemos adequar as nossas consultas, filtrando os elementos a pesquisar de acordo com as necessidades.

Primeiro objetivo a alcançar: poupança de tempo e recursos, concentrando os nossos esforços numa segmentação qualitativa das oportunidades, aumentando as possibilidades de sucesso a partir do primeiro contacto.

Considerando que **este e-book foi idealizado para vendedores profissionais com foco no b2b** (negócio a negócio), existem 2 elementos que são cruciais para consulta e que todas as empresas possuem:

- N.I.F. – Número de Identificação Fiscal (assim como o consumidor final, mas com menos recursos)
- C.A.E.– Classificação Portuguesa das Atividades Económicas.

1

2

3

Com estes 2 dados, podemos realizar outras consultas; como sejam números de contacto, pessoas a contactar, sítios web (e daí as redes sociais), dimensão económica, possíveis marcas representadas, ou seja, tudo o que considerar apropriado para a qualificação adequada e definição prévia de um agendamento de reunião ou visita pessoal.

Portanto: no seu negócio, quais os elementos que são indispensáveis conhecer sobre o seu cliente?

Recursos adicionais

No artigo do nosso Blog "O Segredo por Tras do Campeão de Vendas"
<https://jcol.pt/prospecao-o-segredo-por-tras-do-campeao-de-vendas/>

Encontra informações detalhadas sobre sítios web sobre a composição e consulta do N.I.F.-Número de Identificação Fiscal e sobre o C.A.E.- Classificação Portuguesa das Atividades Económicas.

Conselhos para obter a melhor utilização deste e-book



a) Partimos do princípio que domina algumas informações muito importantes como são:

- Características do seu lead e cliente
- Mercado alvo do seu produto ou serviço
- Vantagens e desvantagens do seu produto ou serviço

Decida agora quais são os critérios que necessita de aprofundar, os que são indispensáveis na sua pesquisa; e pode complementar com a eficácia e facilidade na consulta e inclusivamente considere ter um guião do que se pretende, os passos que se vão seguir, etc.



b) Consulte e analise a lista do capítulo sobre as ferramentas e:

- Atribua a sua **pontuação** para saber quais serão as suas **ferramentas prioritárias** em termos de consulta imediata.

Para experiência futura, não deixe de consultar todas as restantes opções, poderá sempre existir uma funcionalidade que considera imprescindível e que apenas existe numa plataforma específica. Deixamos um exemplo para o ajudar a estruturar o seu próprio mapa.

1

2

3

c) Decida antecipadamente qual o tempo (diário, semanal) que vai utilizar nesta consulta, de forma a poder incorporar no seu planeamento de agenda, no futuro, esta nova tarefa de captação e atualização de leads.

*Agora que já sabe o que deve procurar, vamos **conhecer as 8 ferramentas** que lhe permitirão ir **mais rápido na sua consulta.***

As 8 Ferramentas



1 - Infoempresas

Sítio web: <https://infoempresas.jn.pt>

Pertencente a INFORMA D&B

Descrição: Diretório de empresas Portugal

Possibilidades de consulta:

- Atividade
- Localização
- Ranking de Empresas por faturação



Possibilidades de consulta:

Nome da empresa	Completo
N.I.F.	Parcial*
Morada da empresa	Completo
Mapa como chegar	Sim
Capital Social	Não de imediato
Marcas representadas	Não de imediato
Antiguidade	Não
Código de Atividade	Não
Tipo de Atividade	Sim
Sítio web	Nem todos
Contacto telefónico	Parcial*
Correio eletrónico	Parcial*
Preço por relatório	Não indica
Limite de consultas	50 pesquisas por dia

Volume de negócio	Não de imediato
EBITDA	Não de imediato
Quantidade de colaboradores	Não de imediato

Observações: ao solicitar diversos elementos, efetua um reencaminhamento a solicitar alguns dados, permitindo em seguida a obtenção de Relatório da empresa grátis.



Possibilidades de consulta:

2 - E-informa

Sítio web: <https://einforma.pt>

Pertencente a INFORMA D&B

Descrição: Diretório de empresas de vários países

Possibilidades de consulta:

- Nome da empresa
- Marca
- NIF-Número de Identificação Fiscal
- Empresas portuguesas ou internacionais
- Outros serviços:
 - Relatórios de empresa
 - Softwares com dados
 - Licenciamento de dados
 - Estudos de mercado
 - Outros

Nome da empresa	Completo
N.I.F.	Parcial*
Morada da empresa	Completo
Mapa como chegar	Sim
Capital Social	Não de imediato
Marcas representadas	Não de imediato
Antiguidade	Sim
Código de Atividade	Sim
Tipo de Atividade	Sim
Sítio web	Nem todos
Contacto telefónico	Parcial*
Correio eletrónico	Parcial*
Preço por relatório	Não indica

Volume de negócio	Não de imediato
EBITDA	Não de imediato
Quantidade de colaboradores	Não de imediato

Observações: mais de 500 milhões de empresas em todo o mundo. Dados atualizados diariamente. Possibilita de imediato as últimas alterações sobre crédito. **Após registo, permite obter 5 relatórios gratuitos.**



3 – Raciuss

Sítio web: <https://raciuss.com>

Pertencente a Nexperience Lda.

Descrição: Relatórios de empresas em Portugal

Possibilidades de consulta:

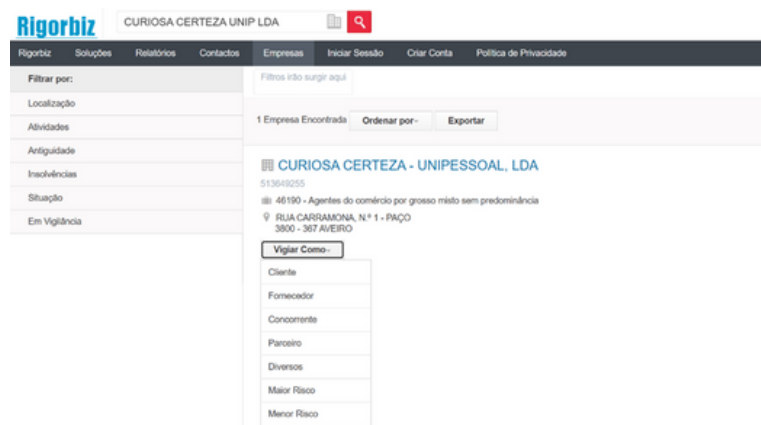
- Relatório Corporativo
- Relatório Financeiro resumido
- Relatório Financeiro Detalhado
- Relatório Concorrência
- Outros serviços:
 - Análise da concorrência
 - Base de Dados
 - Alertas diários
 - Observatório de empresas
 - Empresas por CAE
 - Empresas em Atividade
 - Empresas encerradas
 - Empresas em insolvência
 - Empresas em revitalização

Possibilidades de consulta:

Nome da empresa	Completo
N.I.F.	Sim
Morada da empresa	Completo
Mapa como chegar	Sim
Capital Social	Sim
Marcas representadas	Não de imediato
Antiguidade	Sim
Código de Atividade	Sim
Tipo de Atividade	Sim
Sítio web	Nem todos
Contacto telefónico	Parcial*
Correio eletrónico	Parcial*
Preço por relatório	Ver aqui

Volume de negócio	Não de imediato
EBITDA	Não de imediato
Quantidade de colaboradores	Não de imediato
Últimas alterações de crédito	Sim

Observações: Muito prático. Após registo, permite obter 1 relatório gratuito Permite subscrever alertas por correio eletrónico gratuitamente. Vários tipos de relatório e recomendação de outras empresas que podemos ter interesse.



4 – Rigorbiz

Sítio web: <https://www.rigorbiz.pt>

Pertencente Rigorbiz – Sistemas de Recolha e Tratamento de Informação, Lda

Descrição: Informação detalhada de todas as empresas portuguesas

Possibilidades de consulta:

- Empresas por CAE
- N.I.F.
- Nome da empresa
- Outros serviços:
 - Informação de crédito
 - Monitorização proativa com a possibilidade de criar listas

Possibilidades de consulta:

Nome da empresa	Completo
N.I.F.	Sim
Morada da empresa	Completo
Mapa como chegar	Não de Imediato
Capital Social	Não de Imediato
Marcas representadas	Não de imediato
Antiguidade	Não de Imediato
Código de Atividade	Não de Imediato
Tipo de Atividade	Não de Imediato
Sítio web	Não de Imediato
Contacto telefónico	Não de Imediato
Correio eletrónico	Não de Imediato
Preço por relatório	Ver aqui

Volume de negócio	Não de imediato
EBITDA	Não de imediato
Quantidade de colaboradores	Não de imediato
Últimas alterações de crédito	Não de imediato

Observações: Para algumas funções, é necessário criar conta. Com possibilidade de integrar com outros softwares via API.



5 - Infotrustgo.pt

Sítio web: <https://www.infotrustgo.pt>

Pertencente a Infotrust- Informações para Negócios Lda

Descrição: Mais de 120 milhões de relatórios de empresas (portuguesas, europeias e dos Estados Unidos)

Possibilidades de consulta:

- Empresa
- NIF
- Outros serviços:
 - Relatórios de empresas
 - Relatórios internacionais
- Bases de dados
 - Vigilâncias
 - Geo marketing (plataforma go2sell-business intelligence)

Possibilidades de consulta:

Nome da empresa	Completo
N.I.F.	Sim
Morada da empresa	Completo
Mapa como chegar	Não de Imediato
Capital Social	Não de Imediato
Marcas representadas	Não de imediato
Antiguidade	Não de Imediato
Código de Atividade	Não de Imediato
Tipo de Atividade	Não de Imediato
Sítio web	Não de Imediato
Contacto telefónico	Não de Imediato
Correio eletrónico	Não de Imediato
Preço por relatório	Ver aqui

Volume de negócio	Não de imediato
EBITDA	Não de imediato
Quantidade de colaboradores	Não de imediato
Últimas alterações de crédito	Não de imediato

Observações: Base dados à medida e a possibilidade de apresentação de relatório em vários formatos.



6 – Guiaempresas.universia.pt

Possibilidades de consulta:

Sítio web: <https://guiaempresas.universia.pt>

Pertencente a Universia Holding S.L.

Descrição: Plataforma para intermediar e fomentar a integração laboral e captação de talento

Possibilidades de consulta:

- Nome de empresa
- Por área geográfica
- Outros serviços:
 - Ranking de empresas portuguesas por número de empregados
 - Ranking de empresas portuguesas por volume de vendas

Nome da empresa	Completo
N.I.F.	Sim
Morada da empresa	Completo
Mapa como chegar	Não de Imediato
Capital Social	Não de Imediato
Marcas representadas	Não de imediato
Antiguidade	Não de Imediato
Código de Atividade	Sim
Tipo de Atividade	Sim
Sítio web	Não de Imediato
Contacto telefónico	Parcial
Correio eletrónico	Parcial
Preço por relatório	Não indica

Volume de negócio	Não de imediato
EBITDA	Não de imediato
Quantidade de colaboradores	Não de imediato
Últimas alterações de crédito	Não de imediato

Observações: Informações fornecidas por eInforma. Muito prático. Permite subscrever alertas por correio eletrónico gratuitamente. Acesso a outros portais relacionados com ensino superior. **Após registo, permite obter 1 relatório gratuito.**



7 – Empresite

Sítio web: <https://empresite.jornaldenegocios.pt/>

Pertencente a INFORMA D&B

Descrição: O Empresite inclui informação sobre todas as empresas em Portugal em atividade

Possibilidades de consulta:

- Nome de empresa
- Atividade
- Outros serviços:
 - Distribuição de empresas por faturação
 - Ranking por resultados por área geográfica
 - Ranking por vendas por área geográfica
 - Distribuição de empresas por Tamanho e empregados
 - Possibilidade de selecionar por categorias

Possibilidades de consulta:

Nome da empresa	Completo
N.I.F.	Sim
Morada da empresa	Completo
Mapa como chegar	Sim
Capital Social	Não de imediato
Marcas representadas	Não de imediato
Antiguidade	Não de imediato
Código de Atividade	Não de imediato
Tipo de Atividade	Sim
Sítio web	Sim
Contacto telefónico	Parcial*
Correio eletrónico	Não de imediato
Preço por relatório	Não apresentado

Volume de negócio	Não de imediato
EBITDA	Não de imediato
Quantidade de colaboradores	Não de imediato
Últimas alterações de crédito	Não de imediato

Observações: base de dados da Informa D&B. Após registo, permite obter **1 relatório gratuito.**



8 – Jaaqui

Sítio web: <https://www.jaaqui.pt>

Pertencente a Jáaqui, Lda

Descrição: Gere e facilita a apresentação online dos anúncios colocados pelo Utilizador/Vendedor

Possibilidades de consulta:

- Oportunidades
- Empresas ou produtos
- Eventos
- Categorias
- Outros serviços:
 - Base de dados à medida

Possibilidades de consulta:

Nome da empresa	Completo
N.I.F.	Não de Imediato
Morada da empresa	Completo
Mapa como chegar	Não
Capital Social	Não de Imediato
Marcas representadas	Não de imediato
Antiguidade	Não de Imediato
Código de Atividade	Não de imediato
Tipo de Atividade	Sim
Sítio web	Não de imediato
Contacto telefónico	Sim
Correio eletrónico	Não de imediato
Preço por relatório	Ver aqui

Volume de negócio	Não de imediato
EBITDA	Não de imediato
Quantidade de colaboradores	Não de imediato
Últimas alterações de crédito	Não de imediato

Observações: Sugestão de outras empresas do mesmo setor.

Dicas para aumentar a base de contactos



Uma das minhas armas secretas no meu trabalho é procurar **entregar mais do que me é solicitado**, e você, porque **confiou** no que lhe **prometi**, também **vai receber mais do que esperava**.

Deixo-lhe seguidamente mais **10 plataformas** que o podem ajudar no seu trabalho de ter **mais contactos** e ainda **mais informação**.



Iberinform

(<https://info.iberinform.pt/>)

Com acesso a bases de dados nacionais e internacionais, ajuda a fazer crescer o negócio com informação financeira, comercial, de risco e de marketing nacional e internacional. Permite transferir até 150 contactos com o acesso gratuito.

Codigopostal.ciberforma

(<https://codigopostal.ciberforma.pt>)

Diretório que permite obter diversas informações geográficas a partir do código postal para além de outras funcionalidades e tipos de pesquisa. Possui dados de mais de 700.000 empresas e entidades portuguesas.



Infobel

(<https://www.infobel.com/>)

O Infobel é um diretório online que permite pesquisar empresas por país, incluindo Portugal. Você pode realizar uma pesquisa inserindo o NIF da empresa e obter informações como nome da empresa, endereço, telefone e outras informações relevantes.

SABI

(<https://sabi.bvdinfo.com/>)

O SABI é uma plataforma que fornece informações financeiras e de negócios sobre empresas. Embora seja uma plataforma paga, você pode inserir o NIF da empresa para obter informações detalhadas, como dados financeiros, estrutura acionária e outras informações relevantes. Possui dados de 2.900.000 empresas espanholas e 900.000 portuguesas.



Europages

(<https://www.europages.pt/>)

O Europages é um diretório de empresas europeias que permite pesquisar por país e setor de atividade. Através do NIF da empresa permite encontrar informações detalhadas, assim como contactos e descrição das atividades da empresa.

D&B Hoovers

(<https://www.dnb.com>)

A D&B Hoovers é uma plataforma de inteligência empresarial que fornece informações sobre empresas em todo o mundo. Com base no NIF, você pode obter acesso a dados abrangentes, como perfil da empresa, dados financeiros, informações de contacto e análise de mercado.



Gescontact

(<https://www.gescontact.pt/>)

O Gescontact é um diretório online de empresas em Portugal. Por meio do NIF, permite pesquisar e obter informações sobre empresas, incluindo detalhes de contacto, atividades económicas e outros dados relevantes.

Gesinimo

(<https://www.gesinimo.pt/>)

O Gesinimo é uma plataforma que oferece informações sobre empresas e negócios em Portugal. Ao inserir o NIF, você pode acessar dados como nome da empresa, morada, informações de contacto e dados financeiros.



Portugaliao

(<https://www.portugaliao.com/>)

O Portugaliao é um diretório de empresas em Portugal, onde pode pesquisar por NIF e obter informações sobre empresas, incluindo endereço, telefone, atividades e muito mais.

Portal Nacional

(<https://portalnacional.com.pt>)

Portal português que permite consultar empresas, hotéis, restaurantes, farmácias, entidades públicas, etc.

Disclaimer

A JCOL é uma marca registada da Curiosa Certeza Unipessoal Lda e os seus funcionários e colaboradores não receberam qualquer tipo de proposta ou contrapartida (passada ou presente) das empresas e marcas apresentadas.

As hiperligações indicadas foram revistas em maio de 2023.

A seleção das marcas e empresas apresentadas não deve ser considerado como publicidade, nem pode ser considerada como promessa de obter qualquer tipo de compromisso de resultado, por parte do vendedor.

**O Sucesso dá muito trabalho,
mas pode ser facilitado.**

Estamos a aprofundar este assunto tão importante como é a prospeção, e em breve apresentaremos nova informação.

Porque a sua opinião e qualidade dos seus resultados são muito importantes, criamos continuamente formas de lhe transmitir as nossas aprendizagens.

Caso deseje manter-se atualizado, basta seguir este link para o nosso grupo do WhatsApp

Mantenha perto de si e utilize sempre que necessário os nossos contactos:

Basta seguir este link: <https://bio.link/jcol>

Autor JC OLIVEIRA

Impulsiono vendedores 😊 Representante comercial cosmetica profissional b2b



<https://bio.link/jcol>

Em 1979 tive a primeira experiência no ensino. Dei uma aula aos meus colegas sobre uma personagem de Gil Vicente-Auto da Barca do Inferno. Além de me ter marcado, mostrou-me as vantagens de possuir acesso a informação privilegiada através da preparação prévia.

Em 1983 iniciei atividade profissional e em 1998 acontece a primeira experiência profissional na área comercial, com a divulgação de programas de cultura geral em inglês.

Em 1992 acontece o primeiro contacto com a cosmética e apaixono-me pelo setor, principalmente na sua vertente capilar e de posticeria.

Em 1997, em Cantanhede, assisti a um congresso que me marcou e me fez pensar "Um dia quero estar ali e ensinar o que aprendi".

Em 2000 início a representação comercial exclusiva para grossistas e retalhistas a nível nacional, com presenças frequentes em certames nacionais e internacionais assim como formações técnicas e comerciais.

Atualmente sou o representante comercial português, do maior grupo a nível mundial em máquinas de corte profissional, e de 2 fabricantes espanhóis de cosmética, com convites frequentes para integrar novos projetos.

Considero-me um autodidata focado em conhecimento constante, que acredita que pode transmitir a outros profissionais, a experiência de mais de 30 anos.

Mostrar como com práticas simples e processos afinados, se pode alcançar os melhores resultados.

Afinal se aquele rapazito envergonhado e de poucas palavras conseguiu, qualquer um também pode ter Sucesso.



**Dispomos de ferramentas e parceiros focados na obtenção de um melhor nível de vida,
bem estar pessoal e clareza profissional, visite-nos:**

FERRAMENTAS

BIO LINK JC OLIVEIRA





Os conhecimentos podem ser adquiridos pela formação ou pela experiência. Quando agregamos os 2 métodos, obtemos a capacidade para aumentar a rapidez e a amplitude nos resultados. O Sucesso de qualquer projeto depende da solidez nesta mistura, que o empreendedor prepara com carinho, esforço, dedicação e quantas vezes, negociando com o seu bem-estar em troca dum Sonho futuro. Diariamente, procuro padrões mais elevados, pesquiso sobre eficiência, escuto sobre evolução, reflito sobre qualidade, procurando fazer mais com menos esforço. A minha Missão, é ajudar cada empresário a cumprir o seu Sonho. Porque, de que vale ter os conhecimentos e a experiência se não for divulgada?



+351 938 742 028



jcol@jcol.pt