TUTORIAL 46 · FERRAMENTAS DO PLANO COMPLETO

Prospecção CNAE: listas de empresas da Receita Federal

Para: **proprietário e gerente** (o vendedor busca e exporta) | Plano: **Completo** | Tempo: **4 minutos**

A **Prospecção** monta listas de empresas brasileiras a partir da base pública de CNPJ da Receita Federal, atualizada todo mês. Você filtra pela atividade da empresa (o **CNAE**) e pela região, e envia as empresas escolhidas para o CRM como leads.

PARTE 1 Montar a busca

1. No menu lateral, em **Ferramentas**, clique em **Prospecção**.
2. Em **CNAE (nicho da empresa)**, digite parte da descrição ou o código e escolha um ou mais.
3. Defina a região: **UF (múltiplas)**, **Município (parcial)**, **Bairro / rua contém** e **DDD (separados por vírgula)**.
4. Ajuste o perfil: **Porte**, **Situação** (Só ativas ou Todas), **Abertura: de/até (ano)** e **Razão social contém**.
5. Se quiser, ligue **Só com e-mail**, **Só com telefone** ou **Só matriz (sem filiais)**.
6. Confira o total ("**N empresas batem com os filtros**") e clique em Buscar empresas.



ILUSTRAÇÃO DOS FILTROS DE BUSCA

> **Dica:** o **Limite de resultados (máx 2000)** controla quantas empresas vêm por busca. No fim da lista, Carregar mais traz as próximas sem perder o que você já marcou.

PARTE 2 Filtros para qualificar melhor (opcional)

Qualificação por porte (capacidade de pagar)
Saiu do Simples (cresceu), Tem sócio PJ (grupo/holding), Só com celular, Excluir contato de contabilidade e **Mínimo de filiais**. Em **Ordenar por**, use Score de capacidade, Número de filiais ou Idade da empresa.

Filtros avançados
Abra "Filtros avançados (MEI, Simples, natureza jurídica, capital social)": **MEI** (Só MEI ou Excluir MEI), **Simples Nacional**, natureza jurídica e **Capital social mínimo** e **máximo (R$)**.

> **Dica:** ligue "Excluir contato de contabilidade" para tirar empresas cujo contato cadastrado é o do escritório contábil, que aparece em vários CNPJs. Assim você fala com a própria empresa.

PARTE 3 Enviar para o CRM ou exportar

1. Na lista, marque as empresas, uma a uma ou pela caixa do cabeçalho (**Selecionar todas**).
2. Para planilha, clique em `Exportar selecionadas (XLSX)`. Sem nada marcado, o botão vira **Exportar todas (XLSX)**.
3. Para virar lead, clique em `Enviar pro CRM (N)`.
4. Escolha o **Pipeline** e a **Etapa do funil** (obrigatórios). Se quiser, defina o **Vendedor responsável (opcional)** e as **Tags** separadas por vírgula.
5. Confira o **Preview de 3 primeiras empresas** e clique em `Importar leads`.

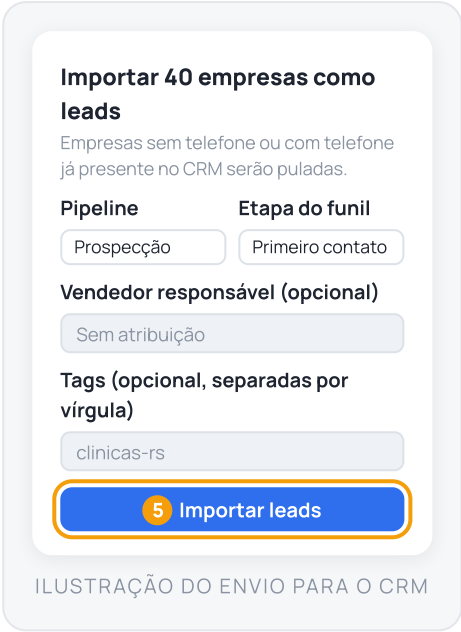


ILUSTRAÇÃO DO ENVIO PARA O CRM

> **Atenção:** empresas **sem telefone** ou com telefone **já presente no CRM** são puladas. Os leads entram com a origem **"Lista de Empresa"**. Uso permitido: apenas B2B, em legítimo interesse (LGPD, art. 7º, IX).

PROBLEMAS Erros comuns e como resolver

O que aconteceu	O que fazer
O botão Buscar empresas não funciona	Informe ao menos 1 CNAE ou 3 letras de razão social.
"Nenhuma empresa encontrada"	Afrouxe os filtros: amplie a região, use Situação "Todas" ou desligue "Só com e-mail".
"Acesso negado: só proprietário, gerente ou parceiro podem importar leads."	O vendedor pode buscar e exportar, mas quem envia para o CRM é o proprietário ou o gerente.
Marquei 40 e entraram menos leads	As sem telefone e as duplicadas foram puladas. A mensagem final mostra quantos leads foram criados e quantos duplicados foram pulados.
"A importação parou no meio"	Parte dos leads foi criada. Confira a lista de leads antes de tentar de novo, para não duplicar.

PRÓXIMO TUTORIAL
47 · Teste DISC da equipe

PRECISA DE AJUDA?
Suporte: _____