

A sua base de dados de empresas

Recebeu **700 empresas** dos distritos de **Leiria e Santarém**, nos setores que escolheu — todas com a **região confirmada** e sem concorrentes da sua empresa. Este guia explica o que está em cada ficheiro, o que confiar mais e o que confiar menos, e como transformar estes dados em reuniões e clientes.

A sua lista foi **verificada e limpa** antes de entregar: confirmámos a localização de cada empresa e retirámos as que não pertenciam à sua região ou eram concorrentes. Entregamos-lhe apenas o produto final — 700 empresas sólidas.

1. O que recebeu

Ficheiro	Para que serve
a sua empresa_entrega.xlsx	A lista principal. 3 folhas: Empresas , Qualidade e Legenda (explica cada coluna).
a sua empresa_entrega.csv	A mesma lista em CSV, para importar num CRM ou ferramenta de email.
a sua empresa_dashboard.html	Mapa interativo (abre no navegador). Filtra por adequação, setor, concelho e distância.
Relatório de mercado (PDF)	Retrato da sua região e caminho de expansão.

2. Precisão dos dados — o que confiar mais e menos

Somos transparentes: nem todos os campos têm o mesmo grau de certeza. Use cada um em conformidade.

Campo	Confiança	Como usar
Email · Domínio · Nome	Alta	Email testado (o servidor de correio existe e aceita). Use diretamente.
Empresa ativa (coluna site_estado)	Alta	Todas as empresas estão ativas — domínio e email a funcionar. "confirmado" = o website também respondeu; "ativo" = domínio/email ativos (muitos sites em Portugal bloqueiam acessos automáticos, por isso nem sempre é possível confirmar o website por robô — não significa que esteja em baixo).
	Alta	

Distrito / Concelho		Toda a lista tem a região confirmada por código postal ou registo oficial.
Telefone	Alta	Presente em 429 das 700. Válido para chamada e SMS.
Setor / Atividade	Alta	Determinado pela atividade real do site (e confirmado pelo CAE oficial). Reflete o que a empresa faz hoje.
Morada (rua)	Boa	Do registo oficial (sede legal). Para uma visita, uma confirmação rápida por telefone é boa prática.
Faturação estimada	Indicativa	Ordem de grandeza; pode não ser do último ano. Use para segmentar por dimensão , não como valor exato. Vazio = desconhecido.
Nº de colaboradores	Indicativa	Muito volátil. Use como escala (micro/pequena/média), não como número certo.

Regra simples: para **contactar** (email, telefone, morada) — dados de alta confiança. Para **segmentar** (dimensão, faturação) — indicativos, ótimos para ordenar, não para afirmar.

3. Como priorizar — o fit_score

Cada empresa tem um **fit_score (0-100)** e um nível: 🔥 quente (≥ 70), 🟡 morno (50-69), 🟠 frio (< 50) — a adequação como cliente da sua empresa (setor, dimensão, proximidade). Tem **591 empresas quentes**; comece por essas. As colunas **serviço sugerido** e **gancho comercial** dão-lhe o ângulo e a frase de abordagem.

4. Como aproveitar — vários canais

✉ Email personalizado

Use o gancho de cada empresa. Personalizado converte muito mais.

📱 SMS

Onde há telemóvel, leitura quase imediata.

📞 Chamada a frio

Telefone + gancho + serviço sugerido = guião pronto.

🚗 Visita presencial

Tem morada e distância à sua sede: prospeção local poderosa.

✉ Carta / flyer físico

Método "antigo" mas eficaz em segmentos selecionados e personalizado.

🔗 LinkedIn

Onde há perfil, um convite abre porta antes do email.

Sequência sugerida: email personalizado → (sem resposta em 3-4 dias) chamada → (interesse) visita. Para as mais próximas e quentes, comece já pela chamada.

5. Uso responsável dos dados

São dados **profissionais e públicos** (empresas, não particulares), para contacto B2B legítimo. Boas práticas:

- Identifique-se e explique porque contacta (interesse legítimo B2B).
- Inclua sempre forma fácil de a empresa pedir para não voltar a ser contactada — e respeite-a.
- Use os dados para oferecer os seus serviços; não os revenda.

6. Quer crescer a base? A forma mais inteligente

Tem já **339 empresas verificadas** no seu critério, prontas a entregar.

A melhor altura para comprar mais dados é depois de trabalhar estes. Ao usar a lista vai perceber que perfil converte melhor — setores, dimensão, zonas. Com isso, a próxima base sai muito mais afinada:

- **Mais do que funciona:** diga-nos os setores/zonas que lhe deram reuniões e ampliamos esses.
- **Lookalike dos seus clientes:** dê-nos o perfil dos seus melhores clientes (não precisa de nomes) e geramos empresas parecidas — o método que melhor converte.
- **Anel de proximidade:** pacote de empresas a poucos minutos da sua sede.