RIZQ GROUP

PLAYBOOK · GTM COM IA

Como montar um motor de prospecção com IA.

Um método em 4 passos para qualquer empresa que vende para outras empresas. Com as ferramentas, o que cada uma entregou e o caso real da RIZQ.

2.366

contratos públicos mapeados pela IA, de 1.293 empresas, em todos os estados

272

decisores mapeados, numa base de 188 corretoras do estado de São Paulo

R$ 195

de custo total em dados e ferramentas

Renato Kialka · RIZQ Group · outubro de 2026

Comece pelo sinal de compra.

A ideia que vale para qualquer B2B.

O PROBLEMA

Prospecção costuma começar por uma lista. Pega um filtro de cargo e setor, dispara e torce. Só que a lista não diz quem precisa comprar agora.

Quase todo mercado tem um sinal de compra que fica registrado em algum lugar público. Um contrato assinado, uma vaga aberta, uma empresa nova, uma obra licenciada. Ninguém tem tempo de ler tudo isso. A IA tem.

OS 4 PASSOS

1. Achar o sinal

Onde está escrito que alguém vai precisar do que você vende, e quando.

2. Achar a conta certa

Quem, de fato, tem o perfil para comprar ou para vender junto com você.

3. Achar a pessoa certa

O decisor e um contato profissional que funcione.

4. Mensagem com aprovação humana

Texto curto, com um fato real da empresa, que só sai depois de alguém aprovar.

EXEMPLOS DE SINAL PÚBLICO

Se você vende...	Um sinal que fica público
Para quem fornece ao governo	Licitação vencida e contrato assinado
Software ou serviços de RH	Vagas abertas em volume, ou uma área nova sendo montada
Contabilidade e serviços para empresa nova	CNPJ recém-aberto
Material e serviços de construção	Alvará ou licença de obra publicada
Seguros para empresas	Contrato que exige garantia ou seguro para começar

Qual é o sinal de compra do seu mercado, e onde ele está publicado?

O SINAL QUE A GENTE ACHOU

Quem ganha uma licitação de obra quase sempre precisa apresentar uma garantia para assinar o contrato. Esse dado fica em contrato público. A demanda já está escrita, esperando alguém ler.

Do outro lado, a RIZQ trabalha com corretoras parceiras. Então o motor precisava achar os dois lados: as empresas que vão precisar comprar e as corretoras que já atendem esse tipo de empresa.

OS NÚMEROS ATÉ AQUI

2.366
contratos públicos mapeados, de 1.293 empresas, em todos os estados

18 de 20
editais de obra da Grande SP lidos a fundo exigiam garantia de 5%

93
empresas na Grande SP com contrato público recente

300+
sites de corretoras lidos e classificados pela IA

188
corretoras na base final do estado de São Paulo

272
decisores mapeados, até 4 por corretora

28% → 56%
decisores com e-mail profissional confirmado, antes e depois da cascata

R$ 195
custo total de dados e ferramentas, perto de R$ 1 por corretora

EM QUE PÉ ESTÁ

Base montada. Os primeiros convites saem pelo LinkedIn a partir de 15/10, com teste A/B entre duas abordagens. O e-mail entra depois que as caixas próprias terminarem de aquecer. Ainda não há taxa de resposta para mostrar; ela vem nas próximas semanas.

O que deu para provar até agora

Com IA lendo documento público, deu para montar essa base em poucas semanas, gastando menos de R$ 200 em ferramenta.

Os 4 passos, na prática.

O que fazer em cada um, e a ferramenta que usamos.

PASSO 1 · ACHAR O SINAL

a **Escolha uma fonte pública**

Portal de compras, diário oficial, cadastro de empresas, vagas, licenças. Comece por uma só.

b **Deixe a IA ler o documento**

Peça para ela achar o trecho que indica a compra e devolver em formato de tabela. Leia uma amostra você mesmo antes de confiar no resto.

c **Transforme o documento em empresa**

Cada sinal precisa virar um nome, uma cidade e uma data. Sem isso, não vira prospecção.

PASSO 2 · ACHAR A CONTA CERTA

a **Junte uma lista ampla**

Cadastros públicos e mapas dão volume. Espere muita repetição e muita coisa fora do perfil.

b **A IA lê o site de cada uma**

E classifica: atende o perfil que você busca? Fala do que você vende? É alguém que você não quer abordar?

c **Confira num registro oficial**

Quase todo setor tem um. Quem não passa, sai antes de gastar com contato.

PASSO 3 · ACHAR A PESSOA CERTA

a **Decisores pela busca do LinkedIn**

Sócios e diretores, poucos por empresa. Só busca, sem automação de convite.

b **Enriquecimento em cascata**

Uma ferramenta depois da outra. No nosso caso, com o site da empresa e o Apollo, 28% dos decisores tinham e-mail profissional confirmado. Com o BetterContact na sequência, que consulta vários fornecedores e só cobra o que acha, 56%. Só dado profissional, nada de contato pessoal.

PASSO 4 · MENSAGEM COM APROVAÇÃO HUMANA

a **Um fato real em cada mensagem**

Algo do site ou da notícia da própria empresa. A IA escreve, outras IAs criticam de forma independente.

b **Teste A/B desde o começo**

Duas abordagens, dois grupos. Você mede em vez de adivinhar.

c **Nada sai sem alguém aprovar**

Um painel com cada ficha, os contatos e as mensagens do dia. Depois, envio por canal e medição de resposta, reunião e custo por lead.

As ferramentas.

O que usamos e para que serviu cada uma.

Ferramenta	Para que serviu
Claude (IA)	Leitura de documentos e sites, classificação, texto das mensagens e crítica de qualidade.
Bases públicas	Contratos, cadastro de empresas e registros oficiais do setor.
Apify	Raspagem de mapas e buscas para ampliar a lista.
LinkedIn Premium	Achar decisores. Convites manuais.
Apollo	E-mails profissionais. Rendeu pouco em empresa pequena.
BetterContact	E-mails profissionais confirmados em cascata. Foi o que mais rendeu.
Painel interno	Fichas, aprovação humana e controle de cada contato.
Instantly	Envio de e-mail com caixas aquecidas. PLANEJADO

O QUE APRENDEMOS ATÉ AQUI

- **Comece pela demanda, não pela lista.** Sinal de compra público vale mais que filtro de cargo.
- **Enriquecimento em cascata compensa.** Antes da cascata, 28% dos decisores tinham e-mail profissional confirmado. Depois, 56%.
- **O custo em ferramenta é baixo.** A base inteira custou cerca de R$ 195 em dados e ferramentas. O que pesa é o tempo de montar o processo.
- **IA lê, gente aprova.** A IA leu documento e site um por um. Nenhuma mensagem sai sem alguém do time aprovar.
- **Só dado profissional e público.** Base de legítimo interesse, nada de contato pessoal.

Agora vem a parte que IA nenhuma faz: vender.

Venda pede confiança e relacionamento. Quer trocar ideia sobre GTM com IA, ou tem uma corretora que atende empresa e quer conversar? Fala comigo: Renato Kialka no LinkedIn ou rizq.group.