



RADAR DE MERCADO H2K

Manual de primeiro acesso e operação

Inteligência empresarial para dimensionar mercados, localizar empresas e transformar dados cadastrais e territoriais em direcionamento comercial.

VERSÃO ATUALIZADA EM 24/07/2026

Aplicável ao ambiente DEMO e aos ambientes de clientes, respeitando os limites configurados em cada plano.

VISÃO GERAL

Para que serve o Radar

O Radar organiza informações empresariais para apoiar segmentação, leitura de mercado e priorização comercial.

O Radar direciona. A decisão comercial continua sendo humana.

Os dados apoiam segmentação e priorização, mas não representam faturamento, intenção de compra ou garantia de conversão.

01

Dimensionar mercados

Entenda quantas empresas existem por CNAE, região, UF, município, porte e disponibilidade de contato.

02

Priorizar oportunidades

Compare territórios, perfis empresariais e prontidão de contato antes de direcionar uma campanha.

03

Transformar análise em ação

Abra empresas no último nível do gráfico, consulte detalhes, LinkedIn e organize listas de trabalho.

NESTE MANUAL

- Primeiro acesso e cadastro
- Fluxo recomendado de análise
- Papel de cada módulo
- Busca operacional de empresas
- Organização, exportação e uso responsável
- Interpretação dos dados e dúvidas frequentes

COMECE POR AQUI

Primeiro acesso sem dúvidas

O fluxo depende de o usuário já ter sido provisionado ou precisar criar uma nova conta.

01

Identifique seu tipo de acesso

Se sua empresa já provisionou seu usuário, escolha Primeiro acesso. Se o ambiente permitir autocadastro, escolha Criar conta.

02

Cadastre ou ative sua senha

Use seu e-mail corporativo, crie uma senha forte e confirme os termos de uso e a política de privacidade.

03

Entre na plataforma

Acesse com e-mail e senha. Depois do login, o Dashboard apresenta a visão inicial da base disponível.

04

Comece por uma pergunta de negócio

Defina o segmento, o território e o perfil de empresa que deseja analisar.

USUÁRIO PROVISIONADO**Use Primeiro acesso**

Informe o e-mail já cadastrado e defina sua senha inicial.

NOVO USUÁRIO**Use Criar conta**

Preencha seus dados e conclua os aceites solicitados pelo ambiente.

ROTINA DE ANÁLISE

Da pergunta de negócio à lista de empresas

Uma boa utilização começa pelo objetivo, não pela quantidade de filtros disponíveis.

01

Defina o mercado

Escolha um CNAE, informe um CNPJ de referência ou descreva o segmento que deseja explorar.

02

Delimite o território

Selecione região, UF, município, bairro ou CEP conforme o nível de atuação comercial.

03

Analise o cenário

Observe volume, concentração geográfica, porte, capital social, maturidade e prontidão de contato.

04

Aprofunde o recorte

Clique no último nível de um gráfico ou abra a listagem de empresas correspondente.

05

Organize a atuação

Salve a busca, favorite empresas, consulte o preview e registre as próximas ações.

06

Exporte com critério

Gere a amostra ou arquivo autorizado pelo plano e mantenha o contexto dos filtros usados.

NAVEGAÇÃO

O papel de cada módulo

As páginas trabalham em sequência, mas também podem ser usadas de forma independente.

VISÃO INICIAL Dashboard Resumo executivo da base com totais e distribuições por UF, região, porte e mercados.	CONSTRUÇÃO DO CENÁRIO Inteligência de mercado Cria um universo de análise a partir de CNAE, CNPJ de referência, geografia e porte.
LEITURA VISUAL Insights Transforma o recorte em KPIs, gráficos, rankings e mapa nas visões Executiva, Território, Perfil e Crescimento.	OPERAÇÃO COMERCIAL Empresas Listagem detalhada, filtros, preview rápido, contatos, sócios, LinkedIn e exportação.
REAPROVEITAMENTO Buscas salvas Guarda combinações de filtros para revisitar o mesmo mercado sem reconstruir a consulta.	LISTA DE ATENÇÃO Favoritos Reúne empresas marcadas para consulta posterior, sem representar qualificação automática.

BUSCA OPERACIONAL

Como trabalhar na página Empresas

Esta é a área de validação e seleção dos registros que vieram do cenário de mercado.

Filtros rápidos	Escolha somente com e-mail, somente com telefone ou com ambos.
Filtros avançados	Refine por CNPJ, nome, CNAE, geografia, porte, capital social e situação cadastral.
Preview rápido	Consulte os principais dados sem sair da listagem, incluindo contato, endereço, CNAE, capital e sócios.
Detalhe completo	Abra a ficha para examinar cadastro, contatos, atividades, endereço e sócios.
LinkedIn	Abra uma pesquisa pelo nome da empresa ou do sócio e confirme o resultado correto.
Gráficos e mapas	Clique no último nível de granularidade para abrir a listagem correspondente ao recorte.

PRODUTIVIDADE

Organize análises recorrentes

Salve o raciocínio do recorte e mantenha uma seleção curta das empresas que merecem atenção.

RECORTES REAPROVEITÁVEIS	SELEÇÃO DE TRABALHO
Buscas salvas Guarde territórios, CNAEs e combinações de filtros que serão revisados periodicamente.	Favoritos Marque empresas durante a pesquisa, mas valide o detalhe e fontes complementares antes de uma campanha.

LEITURA CORRETA

O que cada dado significa

Conhecer as limitações evita conclusões incorretas e melhora a qualidade do direcionamento.

CNAE	Classificação da atividade econômica declarada. O CNAE principal representa a atividade principal do estabelecimento.
CNPJ e raiz	Cada estabelecimento possui um CNPJ completo. A raiz de oito dígitos relaciona matriz e filiais.
Nome fantasia	Pode não ter sido informado. Nessa situação, o Radar utiliza o nome empresarial como referência.
Capital social	Valor declarado no cadastro. Não representa faturamento, receita, potencial de compra ou capacidade de pagamento.
Porte	Classificação cadastral disponível. Use junto com atividade, território e capital social.
Prontidão de contato	Indica presença de e-mail e/ou telefone. As categorias podem se sobrepor e não devem ser somadas.
Região não informada	Indica ausência ou inconsistência geográfica. Não significa automaticamente empresa estrangeira.
LinkedIn	A pesquisa usa o nome disponível. Confirme o perfil correto antes de utilizar a informação.

SAÍDA DE DADOS

Exportação e uso responsável

O arquivo exportado representa o recorte e os limites autorizados no ambiente.

DEMO**Até 15 empresas por arquivo**

Use a exportação como amostra para avaliar estrutura, aderência e qualidade do recorte.

AMBIENTES DE CLIENTES**Limite definido pelo plano**

Universo consultável e franquia de exportação seguem a configuração comercial da implantação.

- Confira os filtros ativos antes de gerar o arquivo.
- Registre a finalidade da lista e limite o acesso às pessoas autorizadas.
- Valide contatos antes do acionamento e respeite oposição e descadastro.
- Não trate capital social como faturamento nem presença de contato como interesse comercial.

RESPOSTAS RÁPIDAS

Dúvidas frequentes

Consulte estas respostas antes de solicitar suporte.

Cadastro ou Primeiro acesso?

Use Primeiro acesso quando seu e-mail já tiver sido provisionado. Use Cadastro quando o ambiente aceitar novos usuários.

Por que minha busca não retornou empresas?

Revise filtros restritivos, grafia do município, combinação entre CNAE e território e exigência simultânea de contatos.

Por que percentuais de contato não somam 100%?

Uma empresa pode possuir e-mail e telefone ao mesmo tempo. As métricas medem coberturas sobre o mesmo universo.

O Radar informa faturamento ou intenção de compra?

Não. O produto direciona empresas com dados cadastrais, atividade, localização, porte, capital social e contato disponível.

O perfil do LinkedIn é sempre o correto?

Não necessariamente. O Radar prepara uma pesquisa; a confirmação da empresa ou pessoa cabe ao usuário.

Quantas empresas posso exportar?

Na DEMO, 15 por arquivo. Em clientes, o limite segue o plano e a política configurada.

Os contatos já estão validados para campanha?

Eles refletem a fonte cadastral e podem mudar. Faça validação operacional antes do acionamento.

Como solicitar ajuda de acesso?

Informe o e-mail utilizado e a mensagem da tela ao administrador ou a contato@h2ksolutions.com.br.