

Como avaliar um fornecedor de dados B2B

18 verificações antes de comprar leads, mailing ou lista de empresas — qualidade, LGPD e contrato

1 · Origem e conformidade (elimina o risco jurídico)

- ☐ **A origem dos dados é documentada?**
O fornecedor descreve por escrito de quais fontes os dados vêm. "Bases próprias" sem detalhe não é resposta.
- ☐ **Existe base legal declarada para o tratamento?**
No B2B, tipicamente legítimo interesse; o fornecedor deve saber dizer qual é — e por quê.
- ☐ **O contrato tem cláusula de LGPD e responsabilidade?**
Quem responde se um titular reclamar? Se o contrato silencia, a responsabilidade sobra para você.
- ☐ **Há canal para exclusão de titulares (opt-out)?**
Pedidos de descadastro precisam se propagar para a base — senão você reimporta quem já saiu.
- ☐ **O fornecedor existe formalmente?**
CNPJ ativo, endereço real, tempo de operação. Consulte antes de assinar — é o produto dele, afinal.

2 · Qualidade do dado (elimina o desperdício comercial)

- ☐ **Aceita teste com amostra antes da compra?**
Fornecedor sério deixa você validar. Recusa de amostra é o maior sinal vermelho da lista.
- ☐ **Qual a data da última atualização dos registros?**
Base de CNPJ envelhece rápido: empresas fecham, telefones mudam. Pergunte a idade média do dado.
- ☐ **Os telefones são validados? Com que método?**
Teste a amostra na prática: disque 20 números. Taxa de contato abaixo de 60% compromete a operação.
- ☐ **Os e-mails passam por verificação de entrega?**
Bounce alto queima o domínio da sua empresa — dano que dura meses e nenhum reembolso cobre.
- ☐ **Há taxa de acurácia publicada e garantida?**
Números públicos (ex.: 80% de assertividade) criam compromisso contratual. Sem número, sem garantia.
- ☐ **O contato do decisor vem identificado (nome + cargo)?**
Lista sem decisor obriga seu time a garimpar empresa por empresa — o custo escondido mais comum.

3 · Aderência ao seu funil (elimina a lista genérica)

- ☐ **Dá para filtrar pelo seu ICP?**
CNAE, porte, região, cargo. Se o filtro não existe, você paga por volume que não vai usar.
- ☐ **O modelo de preço cabe no seu ciclo?**
Compra pontual serve campanha; assinatura com créditos serve prospecção contínua. Não pague pelo modelo errado.
- ☐ **Exporta nos formatos que seu CRM importa?**
CSV/Excel no mínimo; API se a operação é recorrente.

☐ **Os dados podem ser enriquecidos depois?**

Lista estática envelhece. Fornecedor com enriquecimento mantém a base viva sem recomprar tudo.

4 · Operação e suporte

☐ **Existe suporte em português, em horário comercial?**

Problema com dado aparece no meio da campanha — o tempo de resposta importa.

☐ **Há registro de quem consultou o quê?**

Trilha de auditoria protege a empresa em qualquer questionamento de LGPD.

☐ **O que acontece com seus dados ao encerrar o contrato?**

Exportação garantida e prazo de exclusão definidos por escrito.

Regra de bolso: se o fornecedor falha na seção 1, não siga para a 2 — preço nenhum compensa risco jurídico. Se falha só na 4, negocie. Mil contatos certos valem mais que cinquenta mil aleatórios.

Material gratuito da **Data Stone** — inteligência de dados com +74 milhões de empresas e +212 milhões de consumidores, origem documentada e 80% de acurácia garantida.

Teste com 25 créditos grátis: datastone.com.br/precos · Blog: datastone.com.br/blog