

ARSENAL DO DETETIVE

BÔNUS

Seu trabalho merece uma boa apresentação

Site, WhatsApp Business e o primeiro atendimento.

Explicações / Exemplos / Modelos para adaptar

Conhecimento que acompanha o seu trabalho.

Edição 5 · Setembro de 2026

Leitura e prática para o investigador profissional.

Licença individual. Exemplos de treinamento identificados.

1. Antes de anunciar, saiba explicar o que você entrega

“Faço investigação” informa sua atividade, mas não ajuda muito quem nunca contratou um investigador. Comece pela dúvida que o cliente reconhece. Uma empresa quer verificar informações apresentadas por um fornecedor. Um proprietário quer organizar documentos que recebeu sobre um imóvel. Um escritório jurídico precisa de uma cronologia baseada em registros que seu cliente já possui. Cada necessidade pede uma conversa e um trabalho diferentes.

Clara decide apresentar três serviços iniciais. Ela escolhe atividades para as quais consegue explicar o procedimento, organizar as fontes e produzir uma entrega. A lista pode mudar conforme sua formação e experiência aumentem. O importante é que o anúncio corresponda ao trabalho que ela efetivamente sabe conduzir.

Três ofertas em linguagem compreensível

Pesquisa documental sobre empresas. “Conferimos informações públicas e documentos apresentados sobre uma empresa, conforme a dúvida combinada. Você recebe um relatório com os registros consultados, diferenças encontradas e pontos que precisam de esclarecimento.” O cliente pode usar a pesquisa para preparar perguntas ao fornecedor. Ela não equivale a garantia de solvência ou recomendação de investimento.

Pesquisa de documentos sobre imóveis. “Ajudamos a organizar e comparar informações documentais sobre um imóvel identificado, com indicação das fontes e do que cada documento permite esclarecer.” A oferta precisa delimitar a pesquisa e explicar quando será necessário um advogado, engenheiro, corretor ou outro profissional. Uma consulta cadastral não substitui uma avaliação completa da situação jurídica ou física do bem.

Organização de informações para análise profissional. “Reunimos documentos fornecidos pelo contratante em uma sequência compreensível, com datas, referências e um resumo das informações relevantes à pergunta definida.” Se o destinatário for um advogado, a entrega deve ajudá-lo a examinar o material. O investigador não promete a estratégia jurídica nem o resultado do processo.

Observe que nenhum desses textos vende uma lista de dados pessoais ou um acesso misterioso. Eles mostram um problema, um serviço e uma entrega. Isso permite conversar sobre preço sem transformar a quantidade de informações obtidas no único sinal de valor.

Ao falar em **fonte**, estamos falando de onde uma informação veio: um documento recebido, um registro consultado ou uma publicação, por exemplo. Identificar a fonte ajuda a conferir a informação e a explicar seu alcance. Uma empresa escrever algo sobre si mesma e um registro oficial informar esse mesmo assunto são situações que merecem ser examinadas de formas diferentes.

A base profissional aparece desde o anúncio

A Lei 13.432/2017 trata da coleta de informações de natureza não criminal, com recursos permitidos, para assuntos de interesse privado. Ela exige contratação por escrito e prevê relatório ao final do prazo pactuado. Também estabelece restrições e deveres de sigilo, privacidade e proteção do material confiado ao profissional. Uma autorização do cliente não torna permitido entrar na conta de outra pessoa nem concede poderes de polícia.

Na prática, Clara explica: “Primeiro vamos entender o objetivo. Se o serviço for adequado, apresento o que será pesquisado, prazo e condições. Depois formalizamos a contratação”. O contrato descreve o compromisso assumido. O relatório mostra o trabalho executado e seu resultado. Essas duas peças ajudam a evitar que uma conversa vaga se transforme em expectativa impossível.

Você encontrará também a palavra **escopo**. Ela significa o conjunto do trabalho combinado: qual pergunta será examinada, sobre qual assunto, por quais meios previstos e até onde o serviço vai. “Pesquisar uma empresa” ainda é amplo; “comparar a identificação e a atividade descritas nesta proposta com estes registros” já permite discutir um trabalho definido.

O documento escrito deve identificar as partes, a natureza do serviço, os documentos fornecidos, local, vigência, honorários e pagamento, conforme a lei. Para adaptar um contrato ao seu negócio, obtenha revisão jurídica qualificada. Os exemplos deste guia ensinam a explicar uma oferta; não são contratos universais prontos para assinatura.

Um pedido que deve parar na conversa

Um contato pergunta se Clara consegue abrir o WhatsApp de uma ex-companheira. Ela não precisa apresentar catálogo, orçamento ou uma longa justificativa: “Não realizo acesso a contas de outras pessoas. Se você tem documentos próprios relacionados a uma questão que precisa esclarecer, posso avaliar um serviço documental dentro dos limites legais”.

Se a pessoa insiste em localização secreta, perseguição, discriminação ou obtenção ilícita de dados, a recusa deve permanecer clara. Não indique um colega para executar o que você acabou de reconhecer como inadequado. Se a situação pede atendimento policial ou orientação jurídica, encaminhe a pessoa ao serviço competente, sem assumir que uma investigação privada substitui esse atendimento.

Para consultar: Lei 13.432/2017 - atividade de detetive particular. Leia especialmente os arts. 2, 7 a 11. As condições de um caso concreto precisam de análise própria.

CNPJ ajuda a organizar o negócio; não substitui o profissional

Antes de anunciar para empresas, esclareça como vai contratar, receber e documentar suas receitas. Um cliente pode precisar cadastrar fornecedores, conferir a identidade comercial e receber o documento fiscal aplicável. Ter uma estrutura organizada facilita essa conversa. Colocar um número no rodapé, porém, não comprova experiência nem qualidade de investigação.

A Lei 13.432/2017 contempla atuação por conta própria e em sociedade; não estabelece o CNPJ como requisito universal específico da profissão. Isso não dispensa as obrigações tributárias, municipais e de registro aplicáveis à sua atividade. Converse com um contador sobre sua forma

de atuação antes de copiar a estrutura de outro investigador. A Receita orienta a verificar atividade, nome, endereço e viabilidade no processo de inscrição. [Inscrição no CNPJ](#).

O código **8030-7/00** identifica atividades de investigação particular na CNAE. Código de atividade, tipo de empresa e regime tributário são escolhas relacionadas, mas diferentes. Na lista oficial de ocupações permitidas ao MEI examinada nesta edição, a atividade de detetive e esse código não aparecem. Não escolha “digitador” apenas para obter um cadastro mais barato quando o serviço real é investigação. Confira o enquadramento vigente e suas alternativas com quem fará a contabilidade. [IBGE/CONCLA](#) e [Anexo XI publicado pela Receita](#).

Para essa consulta, leve uma descrição dos serviços, a cidade de operação, previsão de receitas e despesas e a informação sobre atendimento em casa ou em outro local. Você sai com questões verificáveis, em vez de uma pergunta genérica sobre “abrir CNPJ”.

2. Por que ter um site se o cliente vai falar pelo WhatsApp?

Clara começa com um cartão digital. Nele aparecem seu nome, a expressão “detetive particular” e um número de telefone. Um conhecido encaminha o cartão a Paulo, que precisa conferir informações sobre uma empresa antes de fechar uma compra. Paulo não sabe se Clara atende empresas. Também não sabe se ela trabalha na cidade dele, se entrega algum documento ou se a primeira conversa já será cobrada.

É possível esclarecer tudo pelo telefone. O problema é repetir a mesma apresentação em cada atendimento, depender da disponibilidade de quem responde e perder pessoas que preferem entender o básico antes de conversar. Um site pequeno resolve parte desse trabalho: explica o serviço, apresenta o profissional e mostra como começa a contratação.

O WhatsApp cumpre outra função. Ali você ouve a necessidade, esclarece dúvidas e combina o próximo passo. A página deve preparar essa conversa, sem tentar antecipar todas as particularidades de uma investigação. Quando funciona, o cliente chega dizendo algo mais útil que “quanto custa para descobrir tudo?": “Li sobre a pesquisa de empresas. Quero avaliar um fornecedor e preciso saber se você atende esse tipo de pedido”.

O primeiro resultado que vale buscar

Antes de se preocupar com milhares de visitas, tente obter uma apresentação compreensível. Entregue o endereço do seu site a alguém que não conhece sua atividade. Peça que leia por alguns minutos e explique, com as próprias palavras, que serviço você oferece e como entraria em contato. Essa pessoa não precisa avaliar a beleza do desenho. Precisa entender a proposta.

Se a resposta for “parece uma empresa de segurança”, talvez imagens, símbolos e palavras estejam sugerindo outro serviço. Se for “acho que faz qualquer tipo de busca”, faltam limites. Se ela reconhecer uma oferta concreta e encontrar o contato sem ajuda, você já terá uma base para melhorar.

ARSENAL DO DETETIVE

Seu trabalho merece uma boa apresentação

Clara escreve uma primeira frase: “Organizo e pesquiso informações documentais para quem precisa esclarecer uma situação antes de contratar ou tomar outra decisão”. A frase ainda é ampla. Ao escolher empresas e imóveis como seus primeiros assuntos, ela consegue explicar melhor os serviços. Essa decisão vem antes do desenho do site.

O que cada canal precisa fazer

Onde o cliente encontra você	O que ele deve conseguir entender ou fazer
Indicação ou cartão	Reconhecer seu nome e encontrar o endereço correto
Página inicial	Entender os serviços principais, a cobertura e o primeiro passo
Página de serviço	Saber quando aquela pesquisa ajuda e o que será entregue
WhatsApp Business	Descrever a necessidade e conversar com o responsável
Proposta e contrato	Conhecer trabalho, prazo, condições e responsabilidades
Relatório	Entender o que foi encontrado e o que permanece sem resposta

Esses pontos precisam combinar entre si. Uma página promete resposta imediata, mas o WhatsApp informa atendimento apenas na semana seguinte? Corrija a expectativa. O site oferece pesquisa empresarial, mas a mensagem automática fala só de relacionamento conjugal? Reescreva a saudação. Pequenas contradições deixam o cliente inseguro antes mesmo de avaliar sua capacidade técnica.

Também vale manter um segundo meio de contato. Um endereço de e-mail profissional permite receber uma solicitação quando a pessoa não quer usar o aplicativo ou quando o canal principal apresenta problema. Explique para que serve cada opção. Ter cinco botões que levam ao mesmo lugar não substitui um caminho alternativo que funciona.

Do primeiro contato à entrega

1. A pessoa encontra você

Indicação, pesquisa ou cartão.

2. Ela entende o serviço

O site explica a necessidade e a entrega.

3. Vocês conversam

Finalidade, pergunta e viabilidade.