IA para empresários



RUPTURA

Seu negócio sobreviveria hoje sem internet?

Com a IA vai acontecer a mesma coisa. Só que numa velocidade muito maior.



RUPTURA SILENCIOSA

As plataformas mudaram o jeito de consumir e quase ninguém percebeu.



DADO VERIFICADO

100 mi

de usuários em 2 meses. Nunca uma ferramenta foi adotada tão rápido.

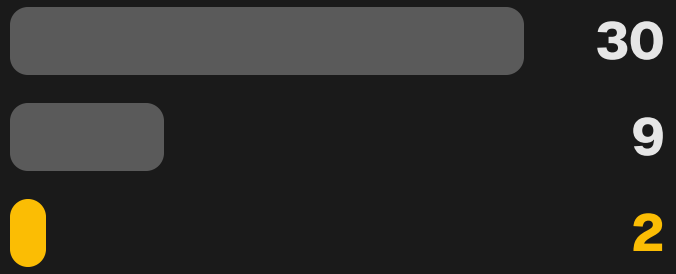
ChatGPT, lançado em nov/2022. Marca atingida em jan/2023.

53%

STANFORD AI INDEX 2026

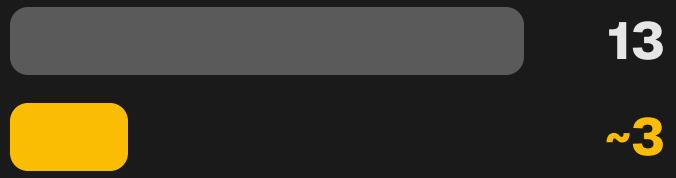
IA generativa chegou a 53% de adoção em 3 anos, mais rápido que o PC e a internet.

MESES ATÉ 100 MILHÕES DE USUÁRIOS



Instagram e TikTok: Sensor Tower. ChatGPT: UBS com dados da Similarweb. Via Reuters, 01/02/2023.

ANOS ATÉ 800 MILHÕES DE USUÁRIOS

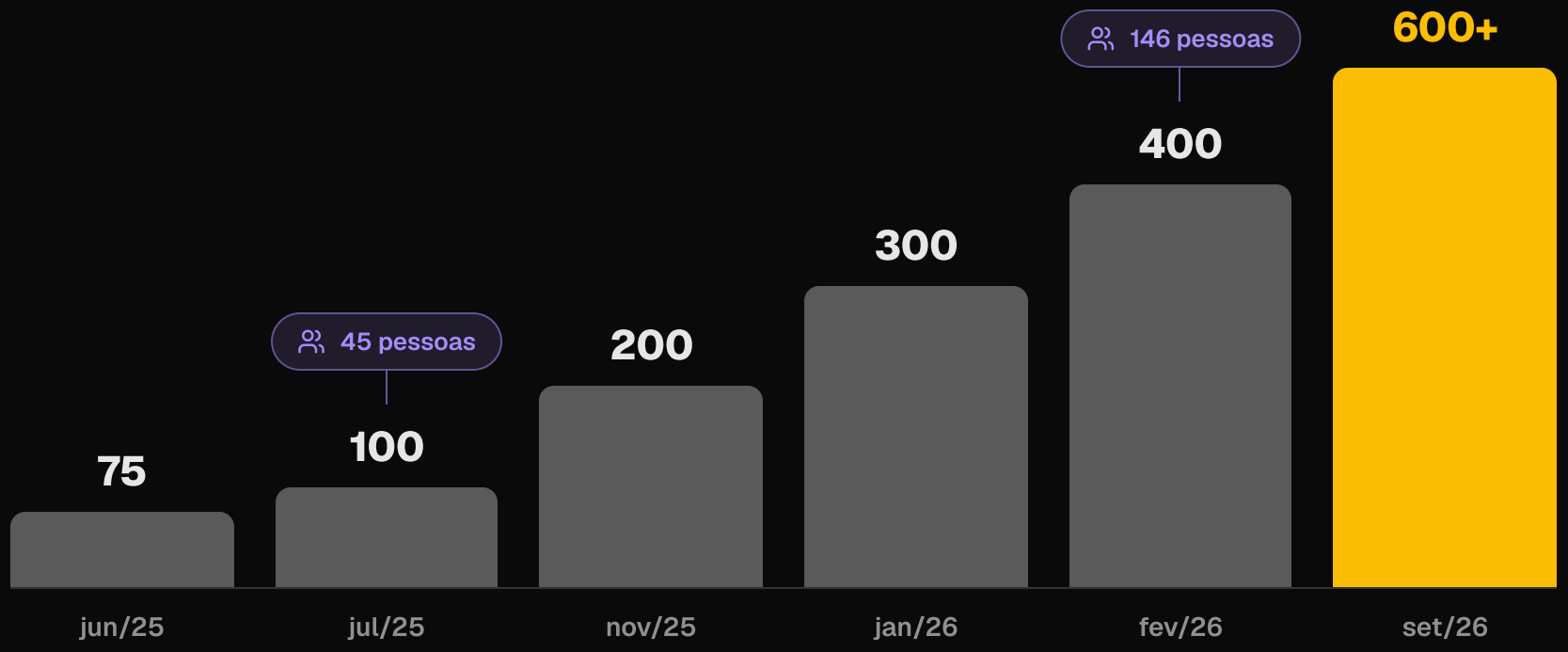


Internet: web aberta em 1991, 817 mi de usuários em 2004 (Internet World Stats). ChatGPT: 800 mi semanais em out/2025 (Sam Altman, via TechCrunch).

Fonte: estudo UBS, noticiado pela Reuters, fev/2023; Stanford HAI, AI Index Report 2026

DADO VERIFICADO

Lovable: de 45 para 146 pessoas, de US$ 75 mi para mais de US$ 600 mi.



RECEITA (ARR), US$ MI

8x

de jun/2025 a set/2026

FUNCIONÁRIOS

~3x

de 45 (jul/2025) para 146 (fev/2026)

POR PESSOA, FEV/2026

US$ 2,77 mi

de receita anualizada

Fonte: TechCrunch, 17/07/2025, 23/07/2025, 11/03/2026 e 24/09/2026. ARR = receita recorrente anualizada, informada pela empresa

NOVAS EMPRESAS

Base44: um dono, 6 meses, US$ 80 mi.

1

dono

Empresa de um fundador só, sem sócios.

→

6

meses de vida

Do lançamento à venda.

→

US$ 80 mi

em dinheiro

Vendida para a Wix em jun/2025.

Fonte: TechCrunch, “6-month-old, solo-owned vibe coder Base44 sells to Wix for $80M cash”, 18/06/2025; comunicado da Wix

A PERGUNTA PARA VOCÊS

Quantas pessoas a sua empresa precisaria se nascesse hoje?

HOJE ELA TEM

_____ pessoas

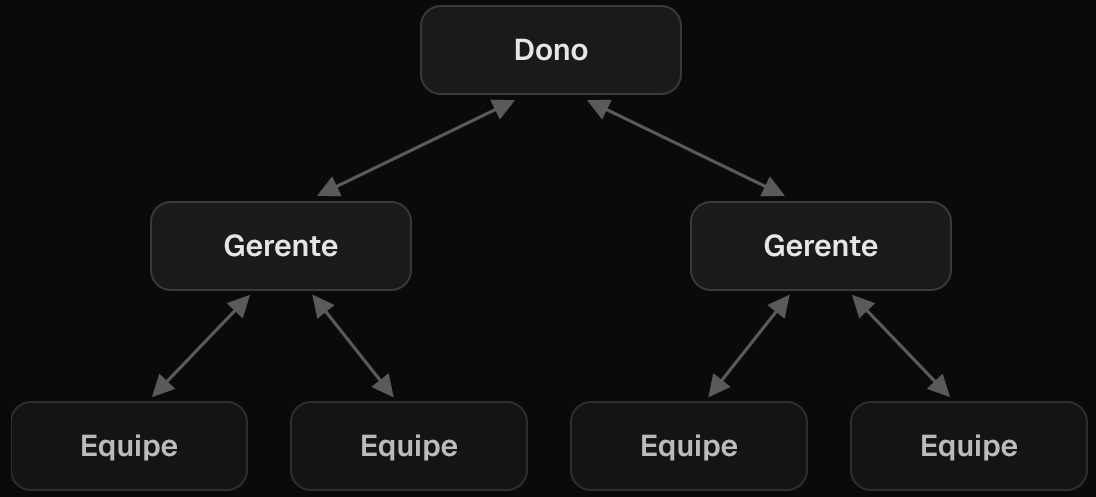
SE NASCESSE HOJE

_____ pessoas

ORQUESTRADORES

Empresas deixaram de ser hierarquias. Viraram sistemas de inteligência.

ANTES · HIERARQUIA



Pessoas são os fios: a informação sobe e desce, de mão em mão.

AGORA · CAMADA DE INTELIGÊNCIA



Pessoas nas pontas, IA no meio.

Redesenho 40 Hertz a partir de ilustração de referência

DADO VERIFICADO

Antes de contratar, prove que a IA não dá conta.

> Antes de pedir mais gente e mais recursos, o time precisa mostrar por que não consegue fazer o que quer usando IA.

> Como seria esta área se agentes autônomos de IA já fizessem parte do time?

Tobi Lütke, CEO da Shopify • memorando interno, publicado no X em 07/04/2025 • vale para todos, inclusive a diretoria

---

Fonte: memorando “Reflexive AI usage is now a baseline expectation at Shopify”, via CNBC, 07/04/2025, e The Verge. Tradução livre

ORQUESTRADORES

Gestor antigo × gestor AI First.

	GESTOR ANTIGO	GESTOR AI FIRST
COORDENA	Pessoas	Pessoas, IAs e sistemas
NO DIA A DIA	Cobra tarefa	Desenha processos
PENSA EM	Contratação	Alavancagem

Conceito de referência: aula Acelera IA (@leosoares.ia). Redesenho 40 Hertz

O CRITÉRIO

IA tem que dar resultado.

Se não move nenhum dos três, é brinquedo.

Mais receita

Vender mais, para mais gente, mais rápido.

Menos custo

Fazer o mesmo gastando menos.

Mais produtividade

Cada pessoa entregando mais.

Conceito de referência: aula Acelera IA (@leosoares.ia). Redesenho 40 Hertz

A PERGUNTA QUE DESTRAVA

Troque uma palavra.

TRAVA — ~~“Será que isso se aplica ao meu caso?”~~

DESTRAVA — “**Como** isso se aplica ao meu caso?”

Conceito de referência: aula Acelera IA (@leosoares.ia). Redesenho 40 Hertz

ORQUESTRADORES

A arquitetura de três camadas.

CONSTRÓI DE BAIXO PARA CIMA

CAMADA 3
Inteligência

- Agentes de IA
- Rotinas que rodam sozinhas

Agentes que leem, agem e melhoram.

CAMADA 2
Sistemas

- CRM
- E-mail
- Financeiro
- Agenda
- Atendimento

Acessíveis pela IA, via API e MCP.

CAMADA 1
Dados

- Ligações de venda
- E-mails
- Contratos
- Cadastro de clientes
- Procedimentos
- Reuniões gravadas

Num lugar só, organizados e legíveis pela IA.

Sem as duas camadas de baixo, a IA não tem onde trabalhar. Redesenho 40 Hertz a partir de ilustração de referência

ORQUESTRADORES

Regra antiga, regra nova.

REGRA ANTIGA	REGRA NOVA
Contratar mais gente para crescer	→ Configurar IA para crescer
Comprar software pronto	→ Construir com IA o que falta
O negócio roda na sua cabeça	→ O negócio roda no cérebro da empresa
Você é o gargalo	→ Você é o arquiteto

32% **das empresas já deixaram de comprar um software porque podiam construir com IA.**

Fonte: McKinsey, “The State of AI: Global Survey 2026” (dado de 32%)

DADO VERIFICADO

Quase todo mundo usa. Poucos escalam.

STANFORD AI INDEX 2026

88%

das organizações usam IA

70% já usam IA generativa em ao menos uma função.

MCKINSEY 2026

44%

escalam IA na empresa

Eram 38% em 2025.

MCKINSEY 2026

6%

são *high performers*

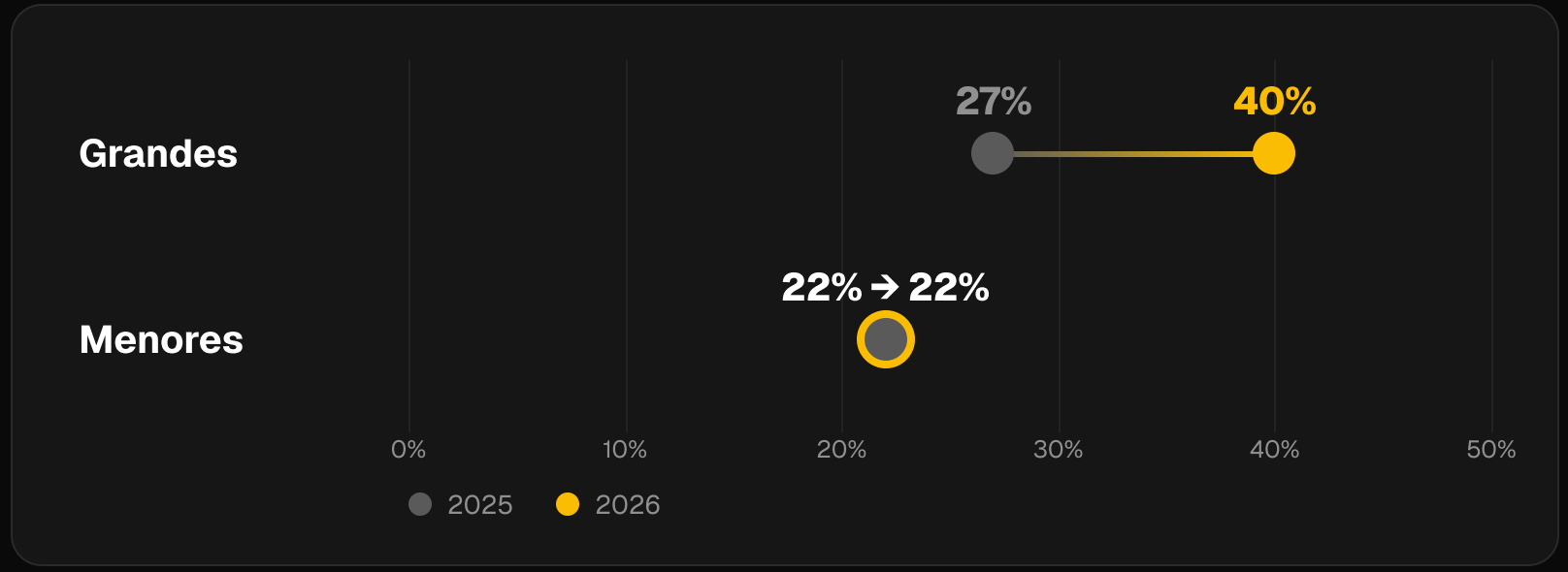
As que já veem a IA pesar no resultado.

Fonte: Stanford HAI, AI Index Report 2026, capítulo Economia (88% e 70%); McKinsey, “The State of AI: Global Survey 2026”, 1.719 respondentes em 97 países (44% e 6%)

DADO VERIFICADO

O abismo entre grandes e pequenas.

Empresas com agentes de IA em escala, por porte.



+13 p.p.

nas grandes em um ano.

Nas menores, nenhum avanço: 22% nos dois anos. O gap está abrindo agora.

Fonte: McKinsey, “The State of AI: Global Survey 2026”

PREVISIBILIDADE

Sem clareza, não existe previsibilidade.



Negócio



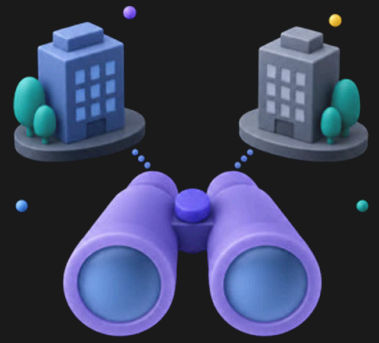
Clientes



Processos



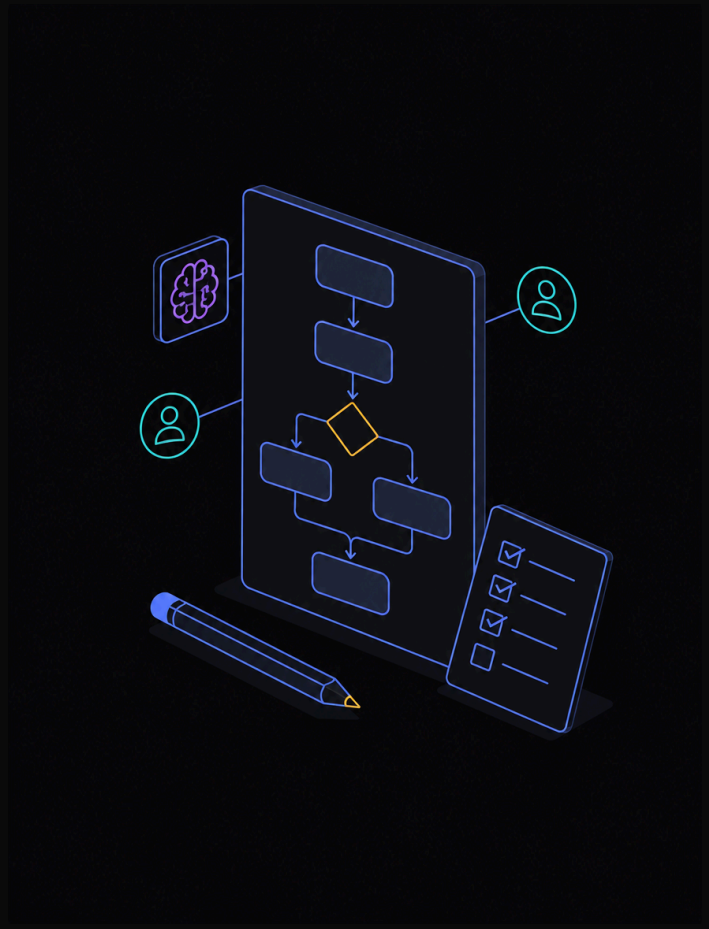
Pessoas



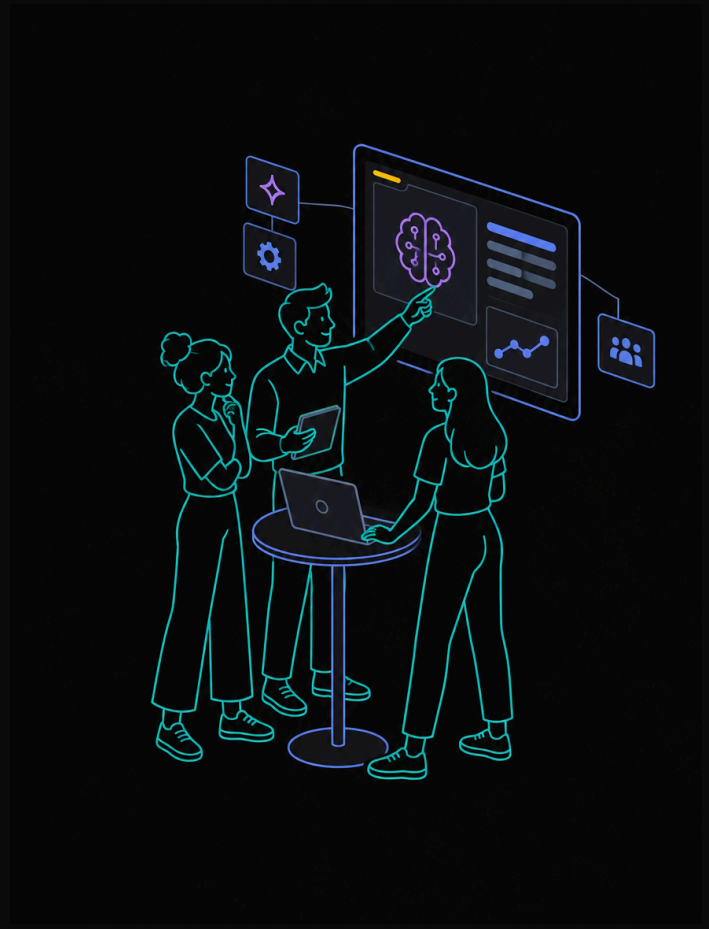
Concorrentes

Você percebe que está mais lento que o mercado quando não enxerga nada disso com clareza. A IA potencializa quem enxerga.

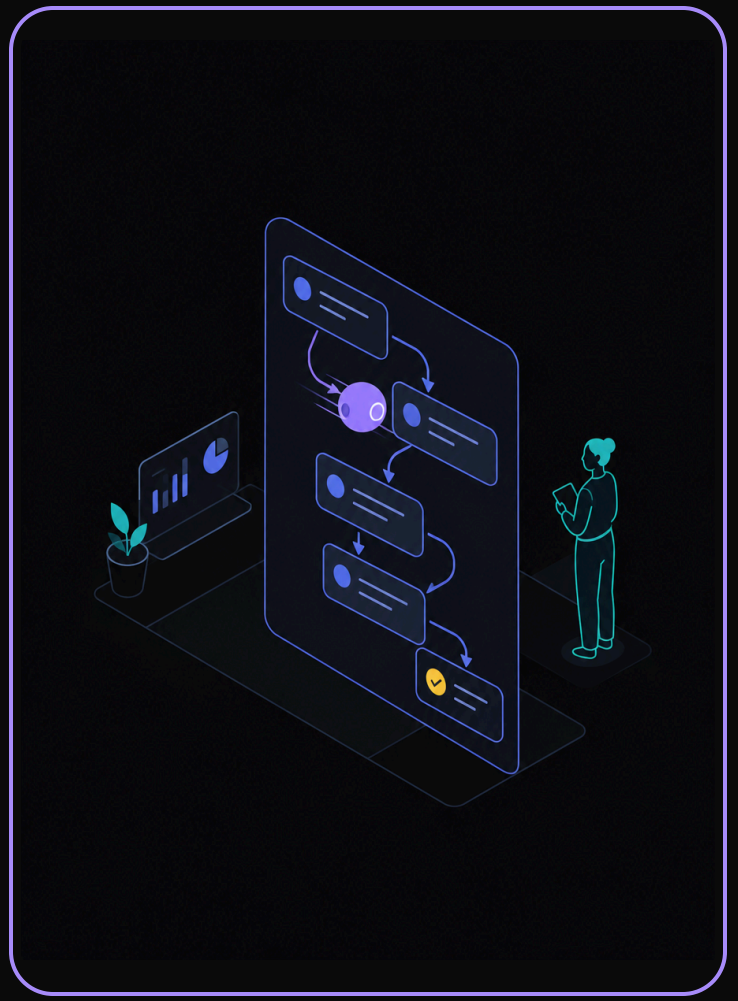
A IA só dá certo depois de processos e pessoas.



01 Processos mapeados



02 Pessoas preparadas



03 Aí sim, a IA

DADO VERIFICADO

As áreas que mais cresceram com agentes.

Crescimento de usuários semanais de Codex nas empresas, desde fevereiro de 2026.

64% dos tokens de saída de Codex e ChatGPT nas empresas já vêm de agentes (jun/2026).



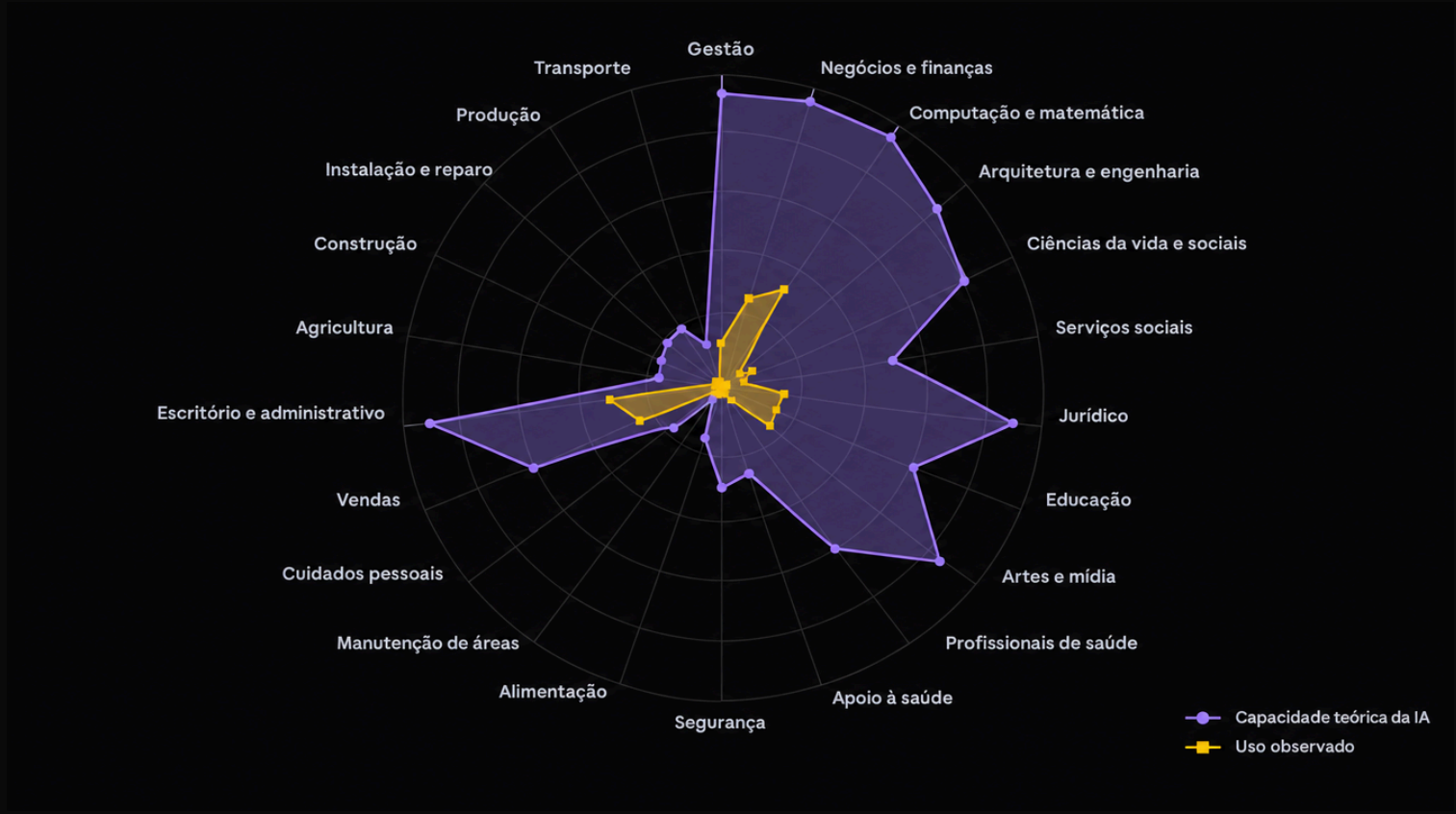
Fonte: OpenAI, Enterprise Signals, “What frontier firms are doing differently”, 12/08/2026

DADO VERIFICADO

Onde a IA já chega no trabalho.

Violeta: o que a IA já conseguiria fazer em cada área.
Amarelo: o que as empresas de fato já usam.

A distância entre os dois é a oportunidade.



Fonte: Anthropic, "Labor market impacts of AI: a new measure and early evidence", mar/2026 (figura 2), recriada

DADO VERIFICADO

Onde está o ganho medido.

Ganho de produtividade com IA, por tipo de trabalho.

Atendimento ao cliente

ganho medido

+14 a 15%

Desenvolvimento de software

ganho medido

+26%

Produção de marketing

ganho medido

+50%



Fonte: Stanford HAI, AI Index Report 2026, capítulo Economia



QUEM SOU

Lucas Santana

EMBRAER | THALES | METRIS | empregga

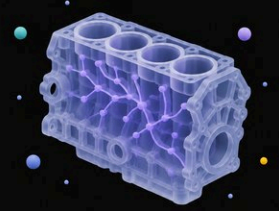
HOJE

Passo 100% do meu tempo colocando IA para trabalhar dentro de empresa.

A PROMESSA DE HOJE

Hoje vocês saem do chat e entram no grupo que coloca a IA para trabalhar.

Para orquestrar, primeiro é preciso entender o motor.



01 **Modelo**

COMEÇA AGORA



02 **MCP**

FASE 2



03 **Skills**

FASE 3



04 **Contexto**

FASE 4



05 **Agentes**

FASE 5

As 5 fases do dia

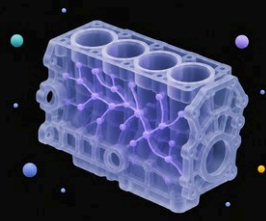
VÍDEO · OPENAI

Tudo o que você faz no computador, a IA já faz.



Fonte: OpenAI, lançamento do GPT-6 Astra, 03/09/2026 (YouTube e X)

Fase 1: o modelo.



01 **Modelo**



02 MCP



03 Skills



04 Contexto



05 Agentes

LARGE LANGUAGE MODEL

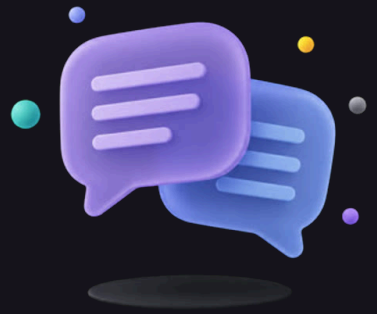
O que é um LLM.



Large

Grande

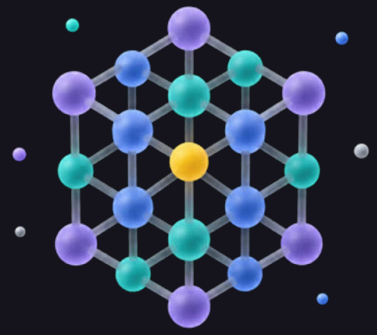
Treinado com um volume enorme de texto.



Language

Linguagem

Lê e escreve texto: e-mail, resumo, código.



Model

Modelo

Um programa feito de números que aprende padrões e faz previsões.

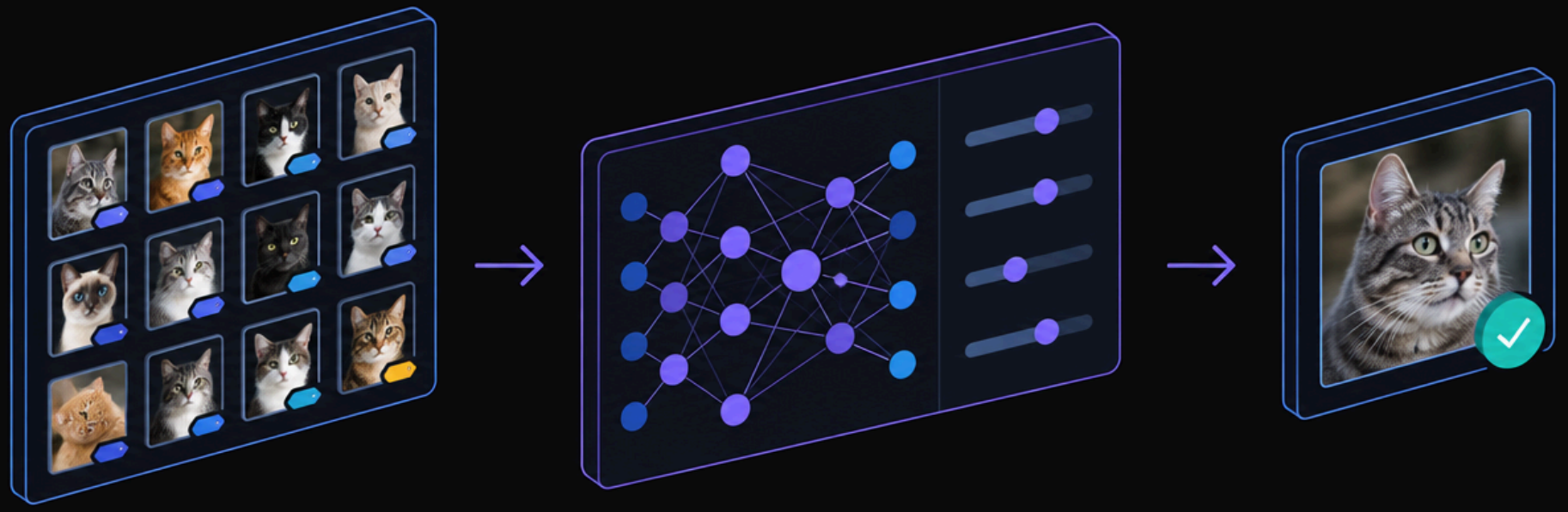
COMO ELE RESPONDE

Ele escolhe a **próxima palavra** mais provável.

O Google completa a sua busca. O LLM faz a mesma coisa, palavra por palavra, até formar a resposta.



Como um LLM aprende.



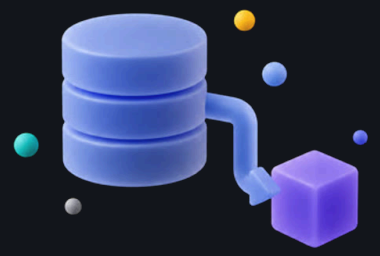
1 **Exemplos rotulados**
milhares de fotos com a etiqueta "gato"

2 **Pesos**
o modelo ajusta parâmetros numéricos a cada exemplo

3 **Previsão**
foto nova: "isto é um gato"

CADA MODELO É UM

Mesma pergunta, respostas diferentes.



Treino diferente

Cada empresa treina com dados e escolhas próprias.



Ajuste diferente

Uns são melhores em código, outros em texto ou imagem.



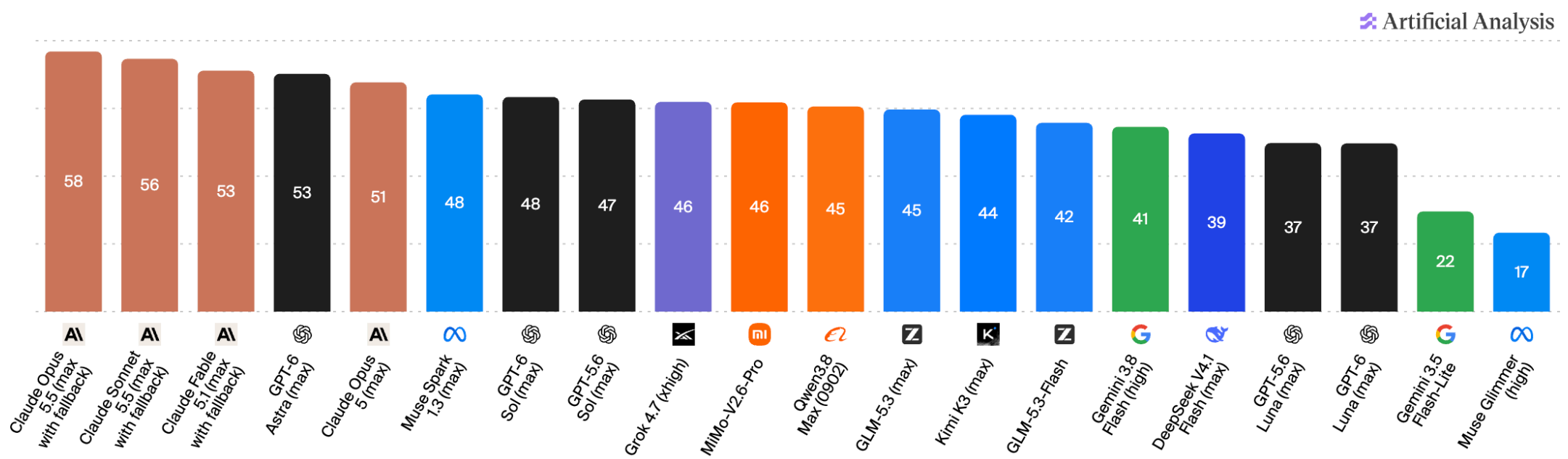
Saída diferente

Probabilidade: nem o mesmo modelo responde igual duas vezes.

Sem certeza de qual é o melhor? Olhe quem mede.

ARTIFICIAL ANALYSIS

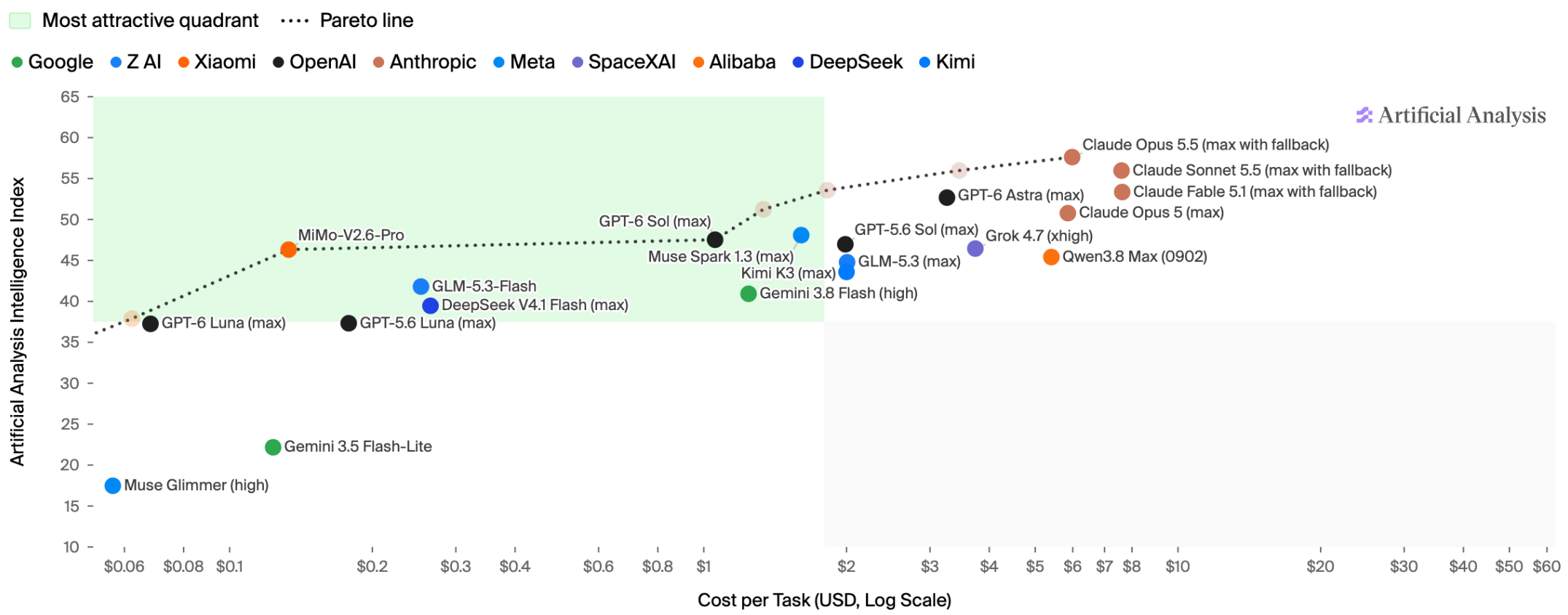
Quem está na frente este mês.



Fonte: Artificial Analysis Intelligence Index v4.3.2 (artificialanalysis.ai) · captura de 28/09/2026

ARTIFICIAL ANALYSIS

Inteligência × custo.



Fonte: Artificial Analysis Intelligence Index v4.3.2 (artificialanalysis.ai) · captura de 28/09/2026

FECHANDO A FASE 1

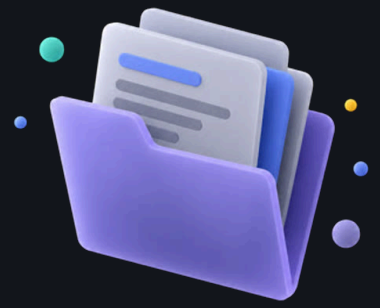
O LLM é só o motor.

Motor sozinho não sai do lugar. O resto do dia é montar o carro em volta dele.



CONCEITO

Claude Code = o Claude com acesso a uma pasta.



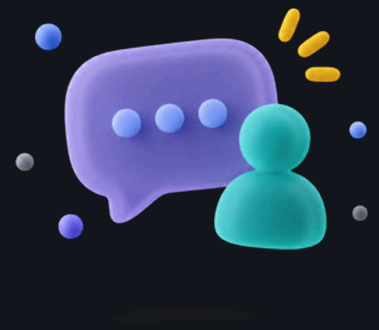
Projeto = uma pasta

Tudo o que ele cria fica ali, em arquivo de verdade.



Pede permissão

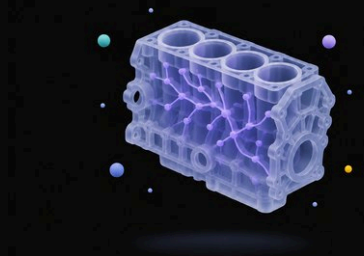
Antes de criar, apagar ou rodar algo, ele pergunta.



Você conversa

Sem código. Você pede do jeito que pediria a alguém.

Fase 2: MCP.



01 Modelo



02 MCP



03 Skills



04 Contexto



05 Agentes

MCP

MCP é o cabo USB da IA.

Com ele, a IA sai da pasta e age nas suas ferramentas.



AO VIVO · EU MOSTRO

Do Drive para a resposta.

1 **A planilha no Google**

`sheets.new` → Arquivo → Importar → `dados/torra-viva.xlsx` da pasta torra-viva.

2 **O conector**

claude.ai → Configurações → Conectores → Google Drive.

3 **No Claude Code, `/mcp`**

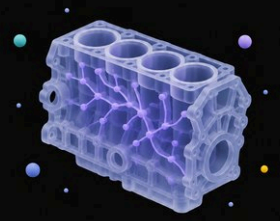
o Google Drive aparece na lista.

4 **A pergunta**

"Qual foi o faturamento de cada mês?" Sem copiar e colar: ele busca o dado onde o dado está.

No passo 2 eu faço com a planilha inteira. Sem conector, os arquivos de dados/ servem de plano B.

Fase 3: skills.



01 Modelo



02 MCP



03 Skills



04 Contexto



05 Agentes

ANATOMIA DE UMA SKILL

Skill é um arquivo.

Um processo que você ensina uma vez e a IA repete sempre.

```
# SKILL.md

Em cima: quando usar
"Use quando pedirem um post de LinkedIn."

Embaixo: como fazer
1. Pesquise uma notícia recente.
2. Escreva em até 150 palavras.
3. Cite a fonte.
```

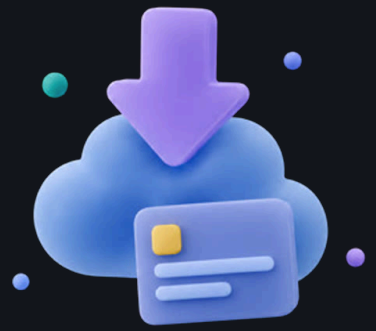
3 jeitos de ter uma skill.



01

Receber pronta

Alguém te passa a pasta. Você usa.



02

Instalar da internet

skills.sh e repositórios públicos.



03

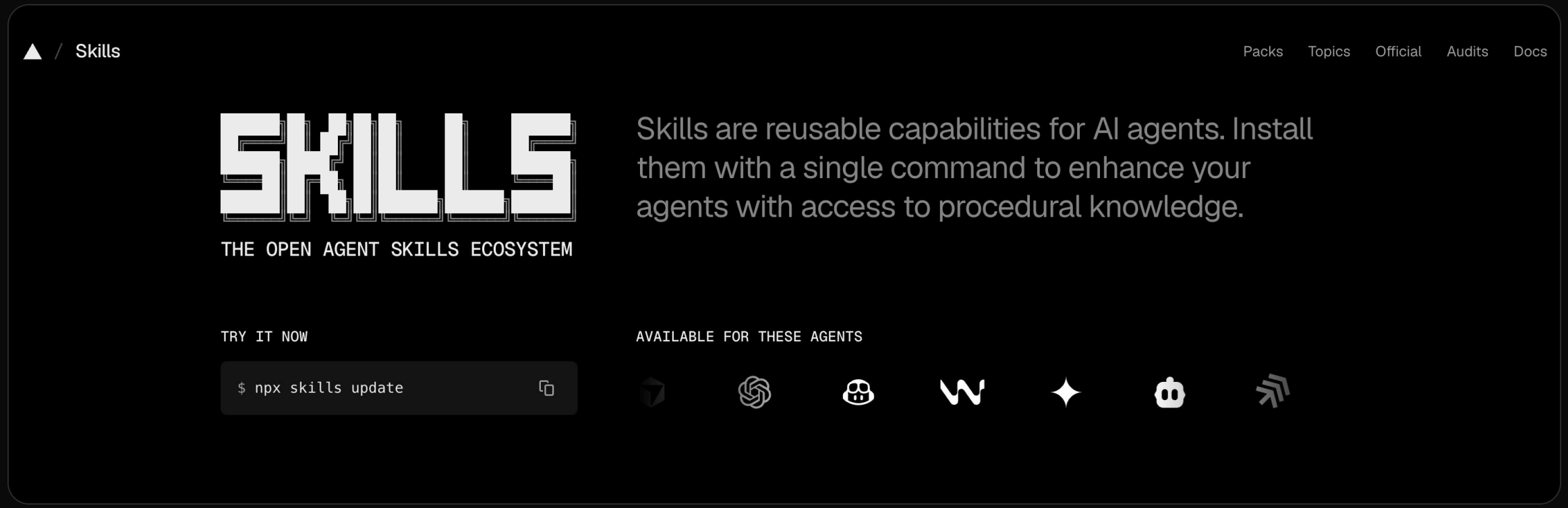
Criar a sua

Conversando com a skill-creator.

AO VIVO · EU MOSTRO

Onde achar skills.

skills.sh: ranking, busca, a página de cada skill. Também o repositório de skills da Anthropic no GitHub e skills que empresas publicam.



AO VIVO · EU MOSTRO

As skills já vieram na pasta.

1 **Digite `/`**

as skills da pasta aparecem na lista. Nada para instalar.

2 **`/eli5 o que é margem de contribuição`**

a resposta vem em 5 partes, sempre na mesma ordem, qualquer que seja o assunto.

3 **Abra `.claude/skills/eli5/SKILL.md`**

em cima, quando usar; embaixo, como fazer. É só um arquivo de texto.

`eli5` `frontend-design` `humanizer` `find-skills` `grill-me` `grilling`

Fase 4: contexto.



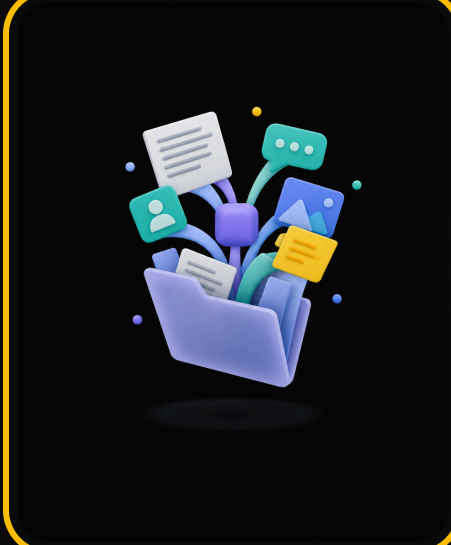
01 Modelo



02 MCP



03 Skills



04 Contexto



05 Agentes

A IA não é burra. Ela não tem contexto.

AO VIVO · EU MOSTRO

Mesma pergunta. Duas respostas.

A PERGUNTA

Qual o produto mais vendido da Torra Viva?

SEM CONTEXTO · PASTA VAZIA

Ele não conhece a empresa: avisa que não sabe ou chuta.

COM CONTEXTO · PASTA TORRA-VIVA

Ele lê o CLAUDE.md e `dados/vendas-mensais.csv`: Mantiqueira Clássico 250 g, 2.910 unidades de janeiro a setembro.

A resposta deixa de ser chute e passa a usar o dado. (Dados fictícios de exemplo.)

JANELA DE CONTEXTO

Uma caixa que enche.

O que entrou primeiro começa a sair. `/context` mostra quanto encheu. `/clear` esvazia.

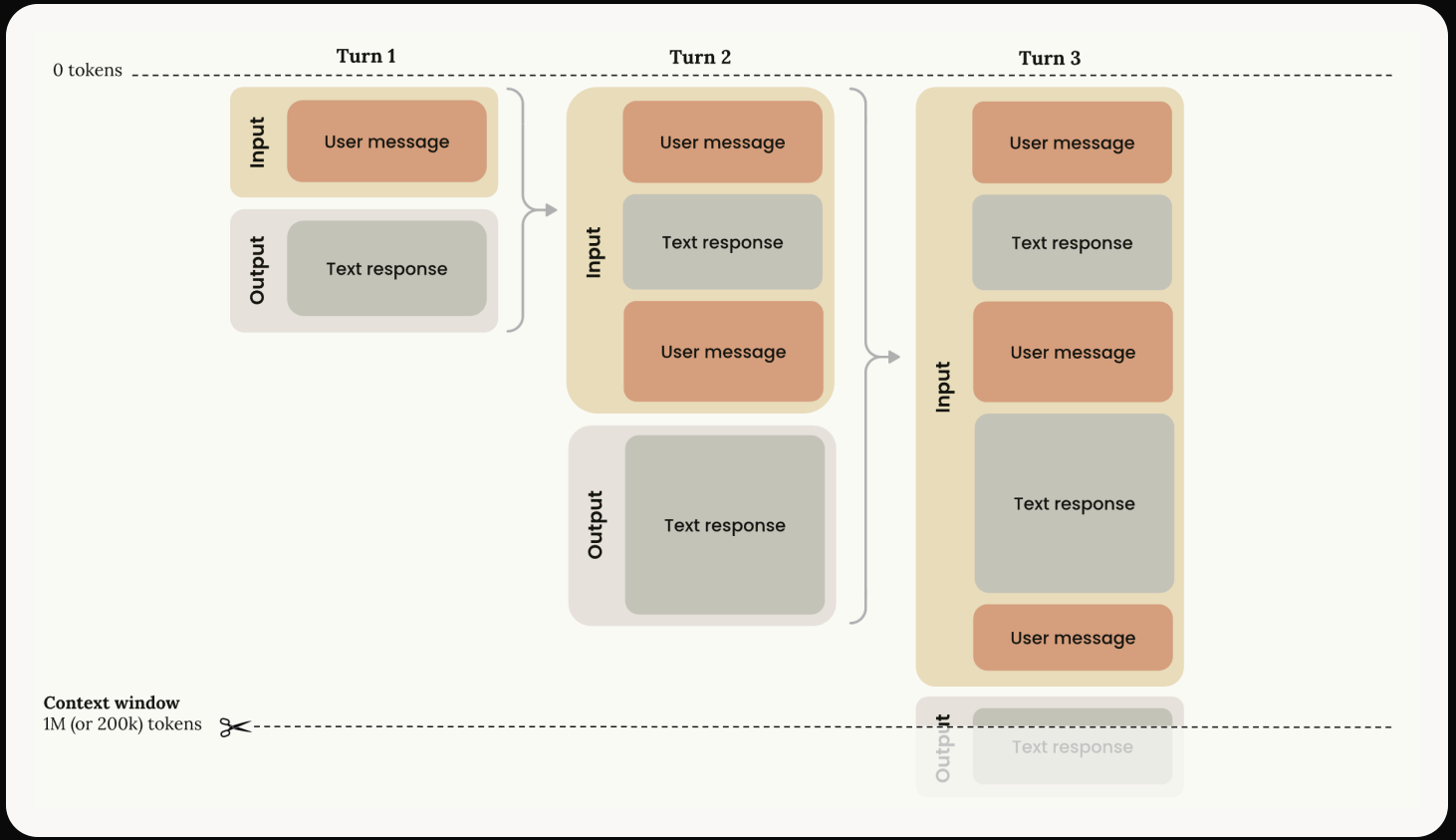


Diagrama: Anthropic, documentação "Context windows" (platform.claude.com)

A PASTA

torra-viva

A pasta é a sala de reunião: o Claude só vê o que está na mesa. O CLAUDE.md é o manual de boas-vindas.

Amarelo = ele lê primeiro.
Teal = já veio na pasta.
Violeta = o que eu crio ao vivo.

Teste ao vivo, aqui e numa pasta vazia:
“O que você sabe sobre esta empresa?”

`CLAUDE.md`	a ficha da Torra Viva e as regras da casa
`dados/`	vendas, produtos, clientes e orçamento (fictícios)
`passos/`	os 6 passos, com os prompts prontos
`.claude/skills/`	as skills que já vieram
`progresso.md`	o checklist: "o que falta?"
`meu-trabalho/`	tudo o que eu criar ao vivo

AO VIVO · EU MOSTRO

6 passos com a Torra Viva Cafés Especiais.

1. **Abrir a pasta**
   o Claude responde nesta pasta
2. **Google Drive e planilhas**
   o Doc no Drive ou `meu-trabalho/resumo-vendas.md`
3. **Prompts que funcionam**
   `meu-trabalho/prompts.md`
4. **Usar uma skill pronta: /eli5**
   a explicação em 5 partes
5. **Criar uma skill: /resposta-cliente**
   `.claude/skills/resposta-cliente/`
6. **Páginas web com Artifacts**
   calculadora, dashboard e apresentação

⚠ **Agora só olhem:** eu faço os 6 passos na tela, um por conversa (`/clear`). Antes do almoço é a vez de vocês, na sua empresa.

Empresa fictícia, dados fictícios de exemplo. Tudo o que eu criar vai para meu-trabalho/.

AO VIVO · PASSO 1

Passo 1: abrir a pasta.

1. **Baixe e descompacte**
   no portal → pasta torra-viva → extraia na Área de Trabalho: `torra-viva`.

2. **Abra o terminal dentro da pasta**
   Windows: barra de endereço da pasta → `powershell` → Enter. Mac: `cd` e arraste a pasta para o Terminal.

3. **Digite `claude`**
   entre com a conta do Claude. "Confia nos arquivos desta pasta?" → Sim.

4. **Primeira pergunta**
   "O que você consegue fazer nesta pasta?"

Sem terminal: app do Claude → aba Code → pasta torra-viva.

AO VIVO · PASSO 2 · O CAMINHO

A planilha da Torra Viva, em 3 passos.

01 · Já está na pasta

Na pasta torra-viva:

`dados/` → `torra-viva.xlsx`

02 · Salvar no Google

`sheets.new` → Arquivo → Importar → Fazer upload → **Substituir planilha**

03 · Renomear

"Torra Viva (dados fictícios)"

Abas: Sobre, Vendas, Produtos, Clientes B2B, Orçamento.

Dados fictícios, criados para a aula. Depois: conectar o Google Drive.

FAÇAM JUNTO

Conectar o Google Drive

1. **claude.ai → Configurações → Conectores**
   no site do Claude.

2. **Ligue o Google Drive**
   e permita com a sua conta Google. É por ele que a IA chega nas suas planilhas.

3. **Volte ao Claude Code**
   a conexão aparece lá sozinha.

⚠ Conta da empresa bloqueada pelo administrador? Use a pessoal.

AO VIVO · PASSO 2

Pergunte à planilha. Uma de cada vez.

1. Procure no meu Google Drive a planilha "Torra Viva (dados fictícios)" e me diga, em poucas linhas, o que tem em cada aba.
2. Qual produto mais faturou de janeiro a setembro? E qual vendeu mais unidades?
3. Qual mês vendeu mais e qual vendeu menos? Mostre o faturamento de cada um.
4. Qual canal de venda mais cresceu de janeiro para setembro? Mostre a conta.
5. Quais clientes B2B precisam de atenção (pausados, cancelados ou com nota de satisfação baixa)? Diga o motivo de cada um.
6. Salve um Google Doc chamado "Resumo Torra Viva" no meu Drive com essas respostas. Escreva no topo "Dados fictícios de exemplo".

Mesma conversa, uma pergunta por vez. Repare na 2: o que mais vende em unidades não é o que mais fatura.

AO VIVO · EU MOSTRO

Prompt bom é briefing de agência.

Quatro partes. A que faltar, a IA chuta.

01 · PAPEL

Quem a IA deve ser?

"Você é a Marina, gerente comercial da Torra Viva."

02 · CONTEXTO

O que ela precisa saber?

Cliente, situação, números e tom: o que você contaria a alguém que chegou hoje.

03 · TAREFA

O que exatamente fazer?

"Escreva o e-mail avisando o reajuste e oferecendo a renovação."

04 · FORMATO

Como deve vir a resposta?

"Assunto + até 150 palavras, sem jargão, com uma chamada clara no fim."

O exemplo é o passo 3, a seguir (Torra Viva, empresa fictícia). O Formato é a parte que as pessoas mais esquecem.

AO VIVO · PASSO 3

Passo 3: prompt ruim × prompt bom.

1 · COLE O RUIM

```
Escreve um e-mail avisando que o preço vai subir.
```

2 · /CLEAR E COLE O BOM

```
Papel: você é a Marina, gerente comercial da Torra Viva Cafés Especiais, e fala com os clientes de um jeito próximo e direto.
Contexto: a Clínica Bem Viver é cliente desde novembro de 2025, tem 32 funcionários, plano Mantiqueira Clássico com contrato anual e deu nota 10 na última pesquisa. O preço do kg vai subir 6% a partir de 01/12/2026, porque o café verde (o grão cru, antes da torra) ficou mais caro. Quem renovar o contrato anual até 30/11 mantém o preço atual por mais 12 meses.
Tarefa: escreva o e-mail avisando o reajuste e oferecendo a renovação.
Formato: assunto + corpo de até 150 palavras, sem jargão, com uma chamada clara no fim. Assine "Marina, Torra Viva".
```

⚠ Comparem foco, precisão e formato: o bom tem as 4 partes do slide anterior. Papel, Contexto, Tarefa e Formato.

Os 4 exemplos (e-mail, post, análise de vendas, mensagem) em passos/03-prompts-que-funcionam/INSTRUCOES.md

AO VIVO · PASSO 4

/eli5: me explique como se eu tivesse 5 anos.

```
/eli5 o que é margem de contribuição
```

```
/eli5 qual a diferença entre torra clara e torra escura
```

```
/eli5 dados/orcamento.csv
```

`/clear` antes de cada um. O assunto muda; o formato fica: 5 partes, sempre na mesma ordem. Você não explicou nada ao Claude: a skill explicou.

AO VIVO · PASSO 5

Passo 5: crie a /resposta-cliente.

COLE NO CLAUDE CODE

```
Crie uma skill chamada resposta-cliente
Ela recebe a mensagem de um cliente (WhatsApp, e-mail ou Instagram) e devolve:
1) o tipo da mensagem (dúvida, pedido, reclamação ou elogio) e a urgência (baixa, média ou alta);
2) a resposta pronta para copiar, no tom da empresa: próxima, direta, sem exagero, com no máximo 80 palavras.
```

TESTE (CONVERSA NOVA)

```
/resposta-cliente Oi, pedi 2 pacotes do Mantiqueira na segunda e até agora nada. Ninguém responde o WhatsApp. Se não chegar até sexta vou cancelar o Clube.
```

Mais mensagens em passos/05-criar-uma-skill/mensagens-de-clientes.md. Não apareceu? /exit e claude de novo.

AO VIVO · PASSO 6

Passo 6: três páginas web.

01 · Calculadora

`meu-trabalho/calculadora-orcamento.html`

Confira: 25 pessoas, 2 xícaras, 21 dias, Blend Escritório, anual, com máquina → **R$ 970,20/mês**.

02 · Dashboard

`tipo Dashboard dos Artifacts`

Confira: **R$ 765.578,40** de janeiro a setembro, melhor mês agosto, 12 clientes B2B ativos.

03 · Apresentação

`tipo Slides dos Artifacts`

6 slides com os dados da pasta. Exporta em PDF ou PowerPoint.

⚠ **Com Claude Artifacts:** cada pedido publica um Artifact no claude.ai, privado, que abre sozinho no navegador. A calculadora também fica em `meu-trabalho/`. `/clear` entre uma página e outra.

Prompts em passos/06-paginas-web/INSTRUCOES.md. Sem Claude Code: o mesmo pedido no claude.ai (plano B).

A PASTA

minha-empresa

Agora é a vez de vocês, com a sua empresa. Tudo o que eu mostrei de manhã, junto numa pasta.

Teal = você conta.
Violeta = a IA pesquisa e produz.

`memoria/`	o que você contou: empresa, números, foco, seu trabalho
`marca/`	cores, fontes, logo
`pesquisa/`	empresa, mercado, cliente, concorrentes
`entregas/`	automações, oferta, página, conteúdo
`controle/`	em que fase está
`dados/`	suas planilhas e PDFs
`RESULTADO.html`	o relatório da empresa, cresce a cada fase

A TRILHA

A empresa em 8 fases.

1 **Entrevista** `/instalar`	2 **Estudo da empresa** `/mapear-empresa`	3 **Concorrentes** `/mapear-concorrentes`	4 **Sobre mim** `/sobre-mim`
5 **Automações** `/sugerir-automacoes`	6 **Oferta** `/criar-oferta`	7 **Página de vendas** `/criar-pagina`	8 **Conteúdo** `/criar-conteudo`

1 a 5 · antes do almoço: a empresa e você

6 a 8 · depois do almoço: marketing e vendas

7 perguntas, e o resto a IA pesquisa e escreve. A cada fase, uma seção nova no RESULTADO.html.

FAÇAM JUNTO

Baixar e abrir.

1. **Baixe a pasta minha-empresa**
   no portal da imersão → descompacte na Área de Trabalho. Se quiser, troque o nome pelo da sua empresa.

2. **App do Claude → Code**
   escolha a pasta. Antes, abra o exemplo: `exemplo-forno-da-vila/RESULTADO.html`.

3. **Digite `/instalar`**
   e responda as 7 perguntas.

As skills da trilha já estão na pasta. Post-it verde = /instalar rodando. Post-it vermelho = chama o monitor.

BLOCO A · FASES 1 A 3 DE 8

O cérebro da empresa: fases 1 a 3.

```
/instalar
```

```
/mapear-empresa
```

```
/mapear-concorrentes
```

SAI COM

`memoria/`, `pesquisa/` (empresa, mercado, cliente, diagnóstico e concorrentes) e o `RESULTADO.html` na fase 3 de 8

FICOU BOM SE

Você acha 1 coisa sobre a sua empresa que nunca tinha visto assim e reconhece 2 concorrentes.

SE ATRASAR

Pesquisa lenta: só a Frente A do /mapear-empresa, ou em par. Perdeu o fio: "o que falta?"

A cada fase, atualize o RESULTADO.html: uma seção nova aparece. Antes do Bloco B, todo mundo na fase 3 de 8.

BLOCO B · FASE 4 DE 8

Agora, você: /sobre-mim.

```
/sobre-mim
```

```
No processo <nome>, o passo 3 na verdade é <...>. Corrija o mapa.
```

SAI COM

`memoria/sobre-mim.md`: papel, semana e processos (gatilho, passos, ferramentas, tempo e dor), mais `memoria/falta-trazer.md`

FICOU BOM SE

Você reconhece o seu trabalho no mapa, com 2 processos completos.

SE ATRASAR

Mapeie só 1 processo. Travou: "Pule para a próxima parte."

Uma pergunta por vez, uns 15 min. "Não sei" vale. Pense nos 3 processos que mais tomam o seu tempo.

BLOCO C · FASE 5 DE 8

O que a IA pode fazer por você.

```
/sugerir-automacoes
```

```
Começo pela 1. Crie a skill com a skill-creator e teste agora com <caso real>.
```

SAI COM

`entregas/sugestoes.md` : até 10 sugestões com impacto, esforço e próximo passo, e a seção Automações no `RESULTADO.html`

FICOU BOM SE

O Top 3 vem do seu mapa, não é genérico, e você testaria a primeira já na semana que vem.

SE ATRASAR

Sem arquivos: rode só com o mapa. Sem tempo: o comando pronto da sugestão 1.

Depois desta fase, almoço. Rotina, aqui, é um comando que você dispara.

PAUSA

Almoço.

No almoço, escolha 1 das automações sugeridas para testar. Depois do almoço: oferta, página e conteúdo.



DEPOIS DO ALMOÇO

Como foi a primeira parte?

O que vocês acharam até aqui?

ABERTURA DA TARDE

Três empresas desta sala. Antes e depois.

01 · SITE ATUAL × PÁGINA NOVA

A página feita com o `/criar-pagina`.

02 · DIAGNÓSTICO

O estudo do `/mapear-empresa` e do `/mapear-concorrentes`.

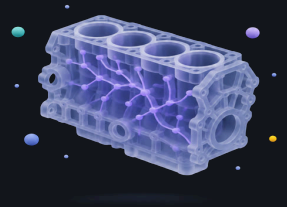
03 · CONTEÚDO

O carrossel e o calendário do `/criar-conteudo`.

Feito com as mesmas skills que vocês estão rodando.

Material gerado antes da aula, com autorização dos donos e sem números financeiros. Uns 3 minutos por empresa.

Harness = tudo o que vocês fizeram de manhã, numa pasta.



Modelo

fase 1

+



MCP

fase 2

+



Skills

fase 3

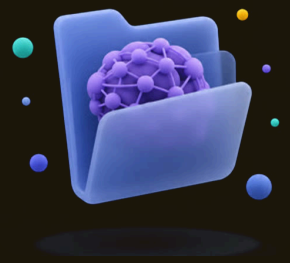
+



Contexto

fase 4

=



Uma pasta

o cérebro da empresa

BLOCO D · DEPOIS DO ALMOÇO

A oferta: /criar-oferta.

```
/criar-oferta
```

SAI COM

`entregas/oferta.md` : proposta de valor, o jeito da empresa de resolver o problema, a oferta de entrada e o roteiro de venda

FICOU BOM SE

Você diria essa proposta de valor a um cliente amanhã, sem mudar uma palavra.

SE ATRASAR

Peça em português: "deixe a oferta mais simples". A página e o conteúdo usam o que existir.

BLOCO E · DEPOIS DO ALMOÇO

A página: /criar-pagina.

```
/criar-pagina
```

SAI COM

`entregas/pagina-de-vendas.html` e `formulario.html`: pedido pelo WhatsApp e mapa, com a sua marca

FICOU BOM SE

Você mandaria a página para um cliente: cores da marca, preços reais e nenhum depoimento inventado.

SE ATRASAR

Peça o ajuste em português: "deixe mais forte", "deixe mais calma". Travou: frontend-design com o mesmo pedido.

Mude o que quiser pedindo em português: "deixe o título maior", "troque a cor do botão".

BLOCO F · DEPOIS DO ALMOÇO

Conteúdo: só HTML, no navegador.

```
/criar-conteudo
```

```
Escreva 2 roteiros de Reels de até 30 s com base em pesquisa/cliente.md. Salve em entregas/reels.md.
```

SAI COM

`entregas/conteudo.md` (pilares, 12 pautas, calendário) e `entregas/posts/` : carrossel e 2 posts em HTML, cada lâmina com o botão **Gerar prompt de imagem**

FICOU BOM SE

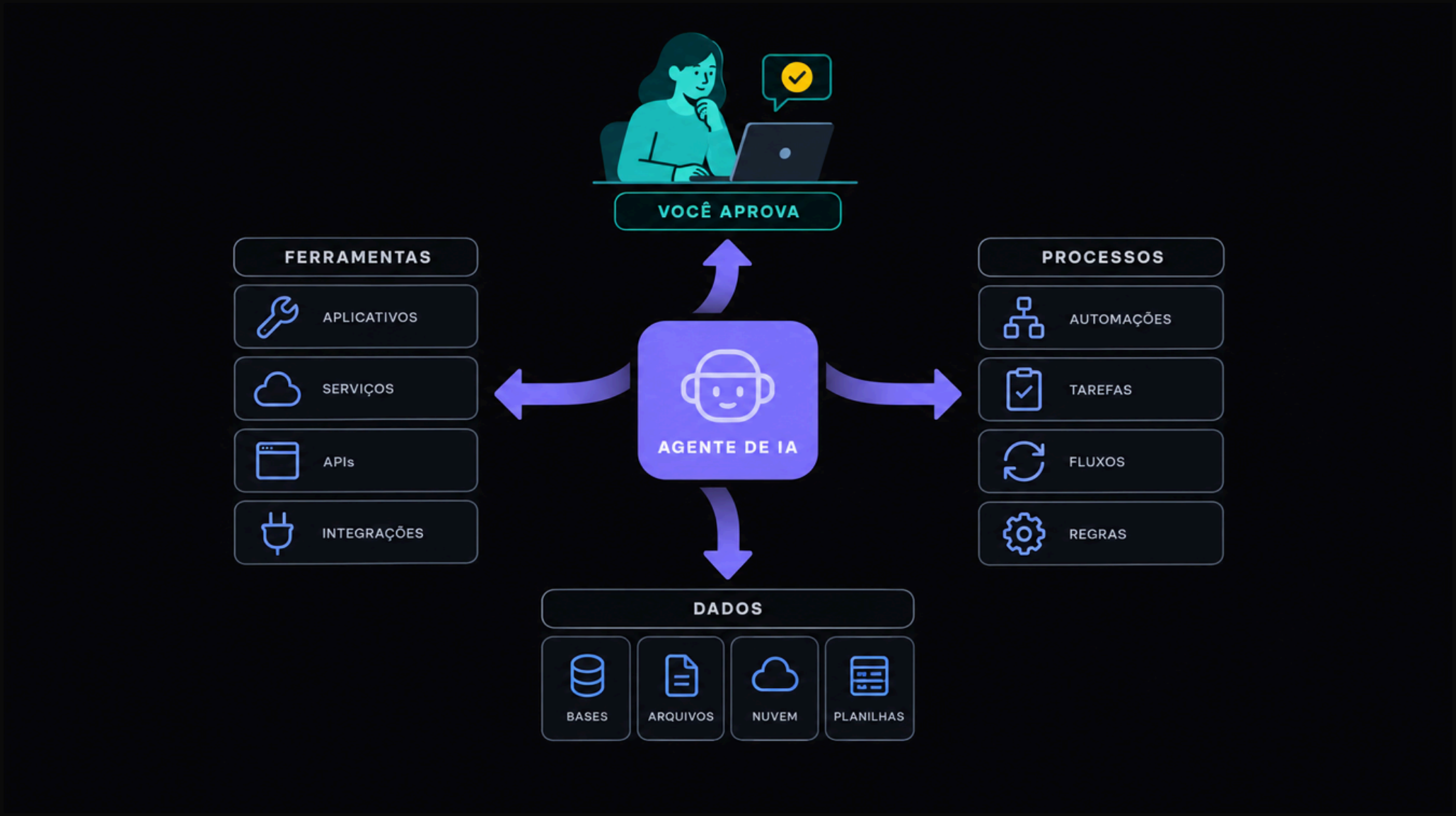
Você postaria o carrossel esta semana, e ele fala com a dor do seu cliente.

SE ATRASAR

Faça só o carrossel. Não abriu com dois cliques? Arraste o arquivo para o navegador.

Imagem: "Gerar prompt de imagem" copia o prompt da lâmina → cole no ChatGPT. Para postar o HTML: carrossel-1.html?n=1 em tela cheia e print.

Vocês acabaram de virar orquestradores.



O CÉREBRO DA EMPRESA

Se o seu melhor funcionário sair amanhã, o que vai embora com ele?

O CÉREBRO DA EMPRESA

Quem monta o cérebro da empresa agora sai na frente.

ONDE A IA MUDA O JOGO HOJE

Comece pela receita.



Atrair

Você sabe onde estão os seus próximos clientes?



Engajar

Sabe como conversar com eles?



Monetizar

Sabe transformar conversa em venda?



Reter

Sabe qual cliente está prestes a sair?

Quanto dinheiro ficou na mesa este mês? Uma proposta sem follow-up já é prejuízo.

APOLO · CONSULTORIA DE ARQUITETURA DE RECEITA

Receita previsível em 90 dias.

01	02	03	04
Aquisição	Engajamento	Monetização	Retenção

- Mapeamos os processos que já existem
- Aplicamos o nosso método de receita
- Embarcamos o seu time no processo
- Tecnologia e IA em cada etapa



ENCERRAMENTO

Como foi a sua experiência na imersão?

Muito obrigado!

