



Núcleo de
Inteligência
Executiva

WORKBOOK

Inteligência Artificial

para mulheres que decidem

Um documento de trabalho — não
um caderno de anotações. Cada
campo preenchido vira ativo do seu
negócio.



Manifesto

Eles disseram que bastava ter paixão. Disseram que o brilho no olho pagaria as contas. Disseram que trabalhar duro era o único caminho para o sucesso.

Eles mentiram.

A paixão começa o negócio, mas é o processo que o sustenta. O suor levanta as paredes, mas é a estratégia que constrói o império. E a verdade é que o mercado exige o dobro de nós. A ambição feminina ainda é julgada, e o empreendedorismo está cheio de mulheres exaustas, brilhantes no que fazem, mas reféns de suas próprias empresas.

Nós não romantizamos a exaustão. Nós a resolvemos. Nós não celebramos o caos. Nós o organizamos.

Nós acreditamos que a ambição é legítima e que o poder econômico é a verdadeira autonomia. Mas o poder não mora na execução cega. O poder mora na decisão. Mora na capacidade de liderar pessoas, olhar para os números e saber o próximo passo. Mora em usar a tecnologia e a Inteligência Artificial não como um truque, mas como o motor de aceleração do negócio.

Nós somos a Work.In. E você também. Não pedimos licença para liderar. Nós desenhamos o método, dominamos a inteligência e assumimos a cadeira. A cadeira de quem pensa. De quem estrutura. De quem lidera. De quem escala. A cadeira de CEO.

A cadeira de CEO da minha empresa e este Workbook pertencem a:



Uma nova forma de pensar o mundo

A inteligência artificial deixou de ser apenas uma ferramenta de produtividade individual, ela passou a ser uma nova lógica de como as pessoas criam, pensam e consomem. Ela muda o nível mínimo de produtividade esperado de quem trabalha, empreende e decide.

Onde a IA já está mudando o trabalho e o consumo

ÁREA DO NEGÓCIO	O QUE A IA MUDA NA PRÁTICA	EXEMPLOS DE APLICAÇÃO	MÉTRICA QUE PODE MELHORAR
Financeiro	Ajuda a interpretar números com mais velocidade · Reduz tempo gasto em análises manuais · Apoia leitura de cenários e projeções · Organiza informações financeiras para decisão	Resumir DRE e fluxo de caixa · Explicar variações de receita, custo e margem · Simular cenários · Identificar padrões de inadimplência · Preparar reuniões financeiras	Tempo de fechamento · Qualidade da análise · Precisão de previsões · Velocidade de decisão · Controle de inadimplência
Compras e fornecedores	Dá mais critério para comparar fornecedores · Reduz esforço operacional · Identifica risco e oportunidade · Fortalece negociações com base em dados	Comparar propostas e orçamentos · Criar critérios de avaliação · Apoiar negociações · Analisar contratos · Identificar oportunidades de economia	Economia gerada · Tempo de contratação · Redução de risco · Compliance · Padronização do processo
Processos e operações	Estrutura processos dispersos · Padroniza tarefas repetitivas · Dá clareza operacional · Reduz dependência de memória individual	Mapear processos internos · Criar POPs e checklists · Organizar base de conhecimento · Identificar gargalos · Automatizar etapas operacionais	Redução de retrabalho · Tempo de execução · Erro operacional · Produtividade · Cumprimento de SLA
Vendas	Abordagem comercial mais consistente · Personaliza venda em escala · Melhora preparo para objeções · Acompanhamento de oportunidades	Criar scripts de venda · Simular objeções · Personalizar propostas · Criar follow-ups · Qualificar leads · Priorizar oportunidades	Taxa de conversão · Ciclo de venda · Ticket médio · Taxa de resposta · Previsibilidade comercial
Marketing	Acelera produção com consistência · Conecta conteúdo a objetivo de negócio · Personaliza por público e canal · Melhora leitura de campanhas	Calendário editorial · Ideias de conteúdo · Legendas, e-mails e anúncios · Roteiros · Adaptar mensagens por canal · Analisar campanhas	Velocidade de produção · Consistência · CTR · Conversão · Leads · CAC
Atendimento e relacionamento	Reduz tempo de resposta · Padroniza sem perder contexto · Captura padrões de dúvidas · Continuidade no relacionamento	Respostas padrão · Organizar FAQ · Resumir conversas · Classificar demandas · Reclamações recorrentes · Fluxos de pós-venda	Tempo médio de resposta · Resolução no 1º contato · Satisfação · NPS · Reabertura
Gestão e estratégia	Transforma informação em clareza · Suporte para priorização · Acelera organização de decisões · Amplia capacidade analítica	Resumir reuniões · Transformar reuniões em plano de ação · Analisar concorrentes · Priorizar projetos · Planos por objetivo · Avaliar riscos	Velocidade de decisão · Clareza de prioridades · Execução · Alinhamento · Qualidade da gestão



E como eu faço para ter resultados com IA?

95%

dos pilotos de IA generativa estão falhando. MIT, 2025.

São projetos de vitrine. A equipe quer parecer inovadora — mas não muda o processo central.

MÉTODO PRODUTIVIDADE À RECEITA

6 passos para implantar IA com foco em ganho real. Da exposição inicial até a IA virar alavanca de receita do negócio.

Ver

01

Ampliar repertório e mostrar possibilidades da IA no contexto da empresa.

Usar

02

Aplicar IA no trabalho invisível — e-mails, relatórios, pesquisas.

Acelerar

03

Aumentar a velocidade dos processos já executados.

Padronizar

04

Templates, playbooks, fluxos com automação e governança.

Redesenhar

05

Repensar processos e criar soluções novas para problemas antigos.

Monetizar

06

IA incorporada em produtos e serviços como alavanca de receita.



Repertório de Inteligência Artificial

Você não precisa virar técnica para usar IA. Você precisa de método e repertório.

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (IA)

Tecnologia capaz de simular capacidades humanas.

É o guarda-chuva que cobre tudo o que vem a seguir.

IA GENERATIVA

Tipo de IA que cria novos conteúdos — como textos e imagens — a partir de comandos dados pelo usuário.

É a forma de IA que você usa todo dia: ChatGPT, Claude, Gemini.

PROMPT

É o comando ou instrução que você dá para a IA. Quanto mais claro, específico e contextualizado for o prompt, melhor tende a ser a resposta.

Trate o prompt como briefing: a qualidade do pedido define a entrega.

LLM (LARGE LANGUAGE MODEL)

É o motor por trás de ferramentas como ChatGPT e Claude. Cada modelo tem características próprias de treinamento.

Saber qual modelo está rodando ajuda a escolher a ferramenta certa.

ASSISTENTE DE IA

Uma IA configurada para ajudar em tarefas específicas: escrever textos, revisar documentos, organizar ideias, resumir reuniões ou apoiar decisões.

Use para tarefas pontuais com instrução clara.

AGENTE DE IA

Uma IA com mais autonomia para executar etapas de uma tarefa. Diferente de um assistente, o agente planeja ações, usa ferramentas e segue um objetivo com menos intervenção humana.

Use para fluxos com várias etapas que se repetem.

SKILLS OU HABILIDADES

Pacotes de instruções reutilizáveis que ensinam agentes de IA a executar tarefas específicas e automáticas de forma padronizada. O nome pode variar conforme a plataforma.

Skill é o seu “SOP” aplicado à IA.

TOKENS E CONTEXTO

Tokens são as unidades que a IA usa para processar texto — cada palavra equivale a cerca de 1,3 tokens. Cada modelo tem um limite de contexto.

Vá direto ao ponto, sem saudações nem rodeios.

ALUCINAÇÃO

Quando a IA gera uma informação falsa, imprecisa ou inventada, mas apresenta como se fosse verdadeira.

Respostas importantes devem ser sempre verificadas.



Como a IA aprende e funciona

1

etapa

Recebe dados

A IA aprende a partir de muitos exemplos: textos, imagens, áudios, planilhas, perguntas e respostas.

2

etapa

Identifica padrões

Ela compara milhares ou milhões de exemplos e percebe repetições, relações e estruturas.

3

etapa

Treina o modelo

Durante o treino, a IA ajusta seus parâmetros para melhorar suas previsões e respostas.

4

etapa

Testa e corrige

Ela é testada, recebe correções e melhora com ajustes e feedback.

5

etapa

Responde ao seu comando

Quando você faz uma pergunta, a IA usa o que aprendeu para gerar a resposta mais provável e útil.

EM RESUMO

A IA não pensa como um ser humano. Ela aprende com exemplos, reconhece padrões e prevê a melhor resposta possível.

O QUE MELHORA O RESULTADO?

Pedidos claros, contexto e exemplos ajudam a IA a responder melhor. Entender isso muda a forma como você trabalha com IA.



Blindando seu negócio e sua reputação.

PRINCÍPIO Nº 1 · SIGILO

A regra é simples: **o que é sigiloso dentro da sua empresa continua sendo sigiloso quando você usa IA.**

INFORMAÇÕES SIGILOSAS DO NEGÓCIO

Mesmo quando não envolvem dados pessoais, algumas informações podem comprometer a empresa.

- Margem de lucro
- Precificação interna
- Lista de clientes
- Senhas e acessos
- Processos jurídicos
- Planos de lançamento
- Estratégia comercial
- Propostas em negociação
- Contratos confidenciais
- Dados financeiros não públicos
- Dados de fornecedores
- Informações internas de equipe

PRINCÍPIO Nº 2 · LGPD

Antes de copiar e colar qualquer informação, pergunte:

Essa informação identifica alguém?

Essa informação expõe uma pessoa, cliente, colaborador ou fornecedor?

Essa informação revela algo estratégico, financeiro ou confidencial da empresa?

Se a resposta for sim, trate como informação protegida.

DADOS PESSOAIS

Nome completo · CPF · RG · Endereço · Telefone · E-mail pessoal · Dados de clientes e colaboradores · Contratos PF · Histórico de atendimento individualizado.

DADOS PESSOAIS SENSÍVEIS

Saúde · Biometria · Origem racial ou étnica · Convicção religiosa · Opinião política · Sindicato · Vida sexual · Informações genéticas.



PRINCÍPIO Nº 3 · ANONIMIZAÇÃO

Como usar IA com segurança: anonimização prática

A IA não precisa saber quem é a pessoa real para ajudar você a pensar, revisar, organizar ou melhorar um documento. Na prática, você deve remover a informação específica e substituir por um marcador. Em vez de entregar o dado real, entregue a estrutura.

Exemplo

EVITE

“A cliente Maria Souza, telefone 51 99999-0000, reclamou do serviço contratado no valor de R\$ 8.500.”

USE

“[CLIENTE A], contato [REMOVIDO], apresentou reclamação sobre serviço contratado na faixa de [VALOR APROXIMADO].”

PRINCÍPIO Nº 4 · ALUCINAÇÃO

Cuidado com alucinação: IA pode ser um burro motivado

Ela pode inventar dados, interpretar mal uma regra, usar uma informação desatualizada ou sugerir algo que não se aplica ao seu negócio. Por isso, a revisão humana não é detalhe. É etapa obrigatória.



Método FACC de validação

Antes de usar uma resposta da IA para tomar decisão, enviar documento, orientar cliente, publicar conteúdo ou alterar um processo interno, aplique o método FACC.

F FONTE

A IA informou de onde tirou a informação? Se citou uma fonte, verifique se ela existe e se realmente diz aquilo. Se não citou, peça a fonte antes de confiar.

PERGUNTA ÚTIL

Quais fontes sustentam essa resposta? Separe o que é fato, interpretação e sugestão.

A ATUALIZAÇÃO

A informação está atualizada? Leis, regras, preços, plataformas, políticas e ferramentas mudam. Uma resposta antiga pode parecer correta e ainda assim estar defasada.

PERGUNTA ÚTIL

Essa informação pode ter mudado recentemente? O que preciso verificar antes de usar?

C CONFORMIDADE

O conteúdo está aderente à realidade do seu negócio, à LGPD, aos contratos, às políticas internas e ao contexto do cliente? A IA pode sugerir algo elegante no texto e inadequado na prática.

PERGUNTA ÚTIL

Essa recomendação respeita as restrições legais, comerciais e operacionais do meu contexto?

C CLAREZA

O texto está claro, preciso e tecnicamente adequado para quem vai receber? Um texto bonito, mas ambíguo, pode gerar retrabalho, conflito ou risco jurídico.

PERGUNTA ÚTIL

Onde este texto pode gerar dupla interpretação? Reescreva de forma mais objetiva.

REGRA FINAL

Use IA para ganhar velocidade, clareza e repertório. Não use IA para terceirizar responsabilidade. A empresária continua sendo responsável pelo que decide, envia, publica, assina e implementa.

A IA apoia. A decisão continua sendo sua.

DICA EXTRA

Com o seu progresso é possível criar uma skill para fazer uma dupla revisão por você e lhe dar segurança.



E qual ferramenta usar?

COMO A MAIORIA USA

Pergunta → resposta → copiar e colar. A IA virou um “Google otimizado”.

COMO ACELERA RESULTADOS

Pensar → Pesquisar → Analisar → Produzir
→ Criar → Construir → Automatizar.

Framework.IA

> IA

Pesquisas, análises, raciocínio

 Claude



Chat GPT

 manus

> Criação visual

Design de imagens e vídeos

 Veo 3

 Nano
Banana



Chat GPT

> Interface

Criar sites, apps, que demandariam código

 Lovable

 NotebookLM

 manus

> Automações

“Brincar de lego”

 CLAUDE
CODE

 make

 n8n

 Google AI Studio

IA é como bicicleta: você não aprende lendo um tutorial, você aprende andando.

IA é como brincar de lego: uma solução conectada a outra que faz a mágica acontecer.

Não existe “a melhor IA”. Foque em escolher a que te entrega mais rápido o resultado que você quer.



Mapa de uso estratégico de IA

A IA não deve ser escolhida pelo nome mais famoso. Ela deve ser escolhida pela tarefa. Antes de abrir uma ferramenta, pergunte: **o que eu quero resolver agora?** Cada IA tem um papel mais forte. O segredo está em usar a ferramenta certa para o tipo certo de trabalho.

IA GENERALISTAS

FERRAMENTA	MELHOR USO	DIFERENCIAL	EXEMPLO APLICÁVEL
ChatGPT	Criar textos, organizar ideias, montar propostas, revisar conteúdos, criar prompts, analisar arquivos e estruturar processos	É a ferramenta mais versátil para uso diário. Funciona bem como central de produtividade, estratégia, escrita e organização	Transformar conversa com cliente em proposta comercial, criar roteiro de Reels, calendário de conteúdo ou estruturar um atendimento
Claude	Analisar documentos longos, revisar textos extensos, organizar ideias complexas, escrever copy humanizada, criar designs	Ótima leitura de contexto; organiza muito bem textos longos e densos	Analisar pesquisa de público, revisar apresentação, resumir contrato ou transformar material bagunçado em documento claro
Gemini	Criar textos, pesquisar, analisar arquivos e trabalhar dentro do ecossistema Google; pesquisar tendências	Útil para quem usa Gmail, Docs, Drive, Sheets e demais produtos Google	Resumir e-mails, organizar informações no Drive, criar ideias para campanhas e apoiar tarefas do Workspace

PESQUISA & ANÁLISE ESPECIALIZADA

FERRAMENTA	MELHOR USO	DIFERENCIAL	EXEMPLO PRÁTICO
Perplexity	Pesquisar na internet com fontes, links e referências	Pesquisa rápida com rastreabilidade das fontes	Pesquisar tendências do seu mercado, levantar concorrentes, encontrar dados para apresentação ou validar uma informação
NotebookLM	Estudar e analisar materiais próprios — PDFs, apostilas, contratos, pesquisas, documentos e apresentações. Cria podcasts e apresentações	Trabalha a partir dos arquivos que você envia. Ótimo para criar um assistente especialista nos seus materiais	Subir apostilas, pesquisas de cliente, materiais da empresa e pedir resumos, perguntas, insights e explicações
Manus	Pesquisas mais completas e tarefas com várias etapas; ótimo para relatórios, cria imagens e apresentações	Atua como agente: planeja, executa e entrega um trabalho mais estruturado	Pedir relatório de concorrentes, pesquisa de mercado, lista de oportunidades ou análise organizada com várias fontes



Criação visual

FERRAMENTA	MELHOR USO	DIFERENCIAL	EXEMPLO PRÁTICO
Canva AI	Criar posts, apresentações, banners, materiais comerciais, carrosséis, documentos e peças de marca	Melhor ponte para quem precisa de design rápido, editável e fácil de ajustar	Post de Instagram, apresentação comercial, cardápio, proposta visual ou material para WhatsApp
Nano Banana / Gemini Imagens	Gerar e editar imagens por comando de texto, criar variações visuais e testar ideias rapidamente	Simples para quem já usa Gemini e permite criar ou alterar imagens por conversa	Imagens para campanha, editar foto, testar estilos visuais ou gerar mockups simples
Midjourney	Criar imagens mais artísticas, conceituais e com alto impacto visual	Forte em estética, direção de arte e imagens criativas	Conceito visual de campanha, moodboards, imagens de marca, cenários e referências criativas
Veo / Omni	Criar vídeos com IA a partir de texto, imagem ou direção criativa	Focado em geração de vídeo com aparência cinematográfica e recursos avançados	Cenas curtas para campanhas, protótipos de vídeos, conceitos para anúncios ou audiovisuais

Interface · sites, apps e protótipos

FERRAMENTA	MELHOR USO	DIFERENCIAL	EXEMPLO PRÁTICO
Lovable	Criar páginas, sites, aplicativos simples, formulários, dashboards e interfaces por prompt	Transforma ideia descrita em linguagem natural em aplicação funcional	Página de inscrição, sistema de cadastro de clientes, área administrativa ou painel de respostas
Google AI Studio*	Testar modelos de IA, criar protótipos com Gemini e explorar integrações mais técnicas	Indicado para quem quer criar aplicações com IA usando modelos do Google	Protótipo de chatbot, testar prompts avançados ou preparar integração com IA
Claude Code*	Programação assistida, leitura e edição de código, apoio para desenvolvedores	Mais técnica, voltada para quem trabalha com código ou tem apoio técnico	Ajustar site, revisar código, corrigir bugs ou apoiar um desenvolvedor em projeto digital

Automações

FERRAMENTA	MELHOR USO	DIFERENCIAL	EXEMPLO PRÁTICO
Make*	Automatizar fluxos entre ferramentas sem precisar programar	Interface visual amigável; ótimo para começar em automações	Quando alguém preencher um formulário, salvar na planilha, enviar e-mail, mandar aviso no WhatsApp e criar uma tarefa
n8n*	Criar automações mais robustas, técnicas e personalizadas	Mais controle e flexibilidade, exige mais lógica técnica	Integrar CRM, planilhas, IA, e-mail, APIs, banco de dados e sistemas internos em fluxos avançados



I SPEAK FLUENT AI • MÉTODO SISO

A Arte de Comandar — Método 4Ps

Shit In → Shit Out. A qualidade do resultado da IA depende diretamente da qualidade do que é inserido. A forma como você se comunica com a IA impacta diretamente a qualidade da resposta. Use o Método 4Ps em todo e qualquer pedido.

Papel

P

Quem a IA deve ser neste pedido.
Pergunta: Que especialista eu preciso agora?

Pedido

P

O que exatamente você quer.
Pergunta: O que preciso que ela produza?

Parâmetros

P

As regras e o contexto do pedido.
Pergunta: O que ela precisa saber para fazer certo?

Padrão

P

Como você quer receber o resultado.
Pergunta: Como precisa ser o formato da resposta?

EXEMPLOS POR P

Papel: Atue como Consultora de estratégia comercial B2B.

Pedido: Crie 3 e-mails de follow-up para proposta enviada há 5 dias sem resposta.

Parâmetros: Vendo consultoria de processos. Valor médio R\$ 18 mil. Decisão por comitê. Público: construção civil, faturamento 800k–1M. Tom: direto, executivo.

Padrão: Uma versão por e-mail, uma por WhatsApp, uma por LinkedIn. Máximo 6 linhas. Sem frases motivacionais.

PROMPT-BASE

PAPEL: Atue como [papel]

PEDIDO: para me entregar [pedido]

PARÂMETROS: isto está sendo feito porque [contexto], e você deve atuar da [seguinte forma] [canal, tom, limites (tamanho/prazo), metas, recursos] para atingir [objetivo], direcionado ao público [X]

PADRÃO: me entregue sua resposta no formato [y], pode usar como referência [isto] [estrutura + 1 mini-exemplo + formato final]

REGRA DE OURO

Se você não escreveria um briefing assim para uma funcionária humana, não escreva assim para a IA. O nível de instrução que você dá define o nível de resultado que você recebe.



DIFERENTE DOS IGUAIS

O poder do contexto

Antes de pedir uma boa resposta, você precisa dar bons insumos. A IA organiza, cruza e melhora aquilo que você entrega. Agora vamos ensinar a IA sobre seu negócio para hiperpersonalizar a entrega — vamos tirá-la do padrão.

Mapa da empresa

Quem você é, o que vende, para quem, qual problema resolve e qual transformação entrega.

Raio X do Cliente Ideal

Perfil, dores, desejos, objeções, gatilhos, linguagem, dúvidas, argumentos, ângulos e canais.

Campanha de 5 dias

Tema, promessa, oferta, argumentos, objeções, scripts e estratégias de marketing e vendas.

Vitrine digital

Landing page ou apresentação com escrita persuasiva, branding, dores, soluções e contorno de objeções.

Aplicação personalizada

Criação do ativo final no Lovable: página, sistema ou apresentação customizada para a sua oferta.

COMO FAREMOS ISSO

Cada etapa entrega um ativo: documento, prompt ou aplicação. Tudo somado, vira um sistema de IA personalizado para o seu negócio.

PRINCÍPIO

A IA acelera a execução. A direção estratégica precisa partir de você.



Posicionamento antes do prompt

Construindo o mapa da sua empresa. Quando sabemos exatamente quem somos, fica mais claro pro nosso cliente também saber. Antes de pedir para a IA criar uma campanha, é preciso deixar claro como o seu negócio quer ser percebido. Isso é posicionamento. Posicionamento responde: o que você vende, para quem vende, qual problema resolve, qual transformação entrega e por que o cliente deveria escolher você. Quando as respostas estão vagas, a IA produz mensagens genéricas. Quando estão claras, ela ajuda com mais precisão, estratégia e profundidade.

QUESTIONÁRIO PARA FORMAR SEU MAPA

1. Quem eu sou / nome do meu negócio:
2. O que eu vendo / faço:
3. Produto ou serviço que quero trabalhar nesta imersão:
4. Para quem eu vendo hoje:
5. Para quem eu quero vender mais:
6. Qual problema esse produto ou serviço resolve:
7. Qual transformação ou resultado eu entrego:
8. Qual é meu objetivo comercial com essa campanha:
9. Qual é minha maior dificuldade para vender hoje:
10. Quais objeções ou dúvidas os clientes costumam ter antes de comprar:
11. Onde eu vendo ou me comunico mais com meus clientes [Instagram / WhatsApp / indicação / loja física / site / reunião / outro]:

MÃO-NA-MASSA

1. Responda este questionário no seu computador — 8 minutos.
2. Cole as respostas ao fim do prompt “Mapa da Empresa” do seu Pack de Prompts.
3. Analise: o que te surpreendeu? O que você não sabia? O que refinaria?
4. Compartilhe com seu grupo: 3 minutos para cada.

Quanto mais claro for o seu posicionamento, melhor será a qualidade das respostas da IA. A IA acelera a execução; a direção parte de você.



Você não é todo mundo. Seu cliente também não.

Raio X do Cliente Ideal · Evolução da percepção de marca. Da era do produto à era do cliente: *falar do seu produto → falar da sua empresa → falar com o seu cliente → falar do seu cliente.*

ELEMENTO	INEFICAZ	EFICAZ (POR ENQUANTO)
Protagonista	Empresa	Cliente
Vilão	Concorrência	Aquilo que impede o cliente de ter sucesso
Jornada	Sucesso da empresa	Cliente vencendo o vilão usando seu produto

Marca é um meio entre quem nosso cliente é hoje e quem ele será depois de consumir nosso produto/serviço.

ELEMENTO	EXEMPLO WORK.IN	EXEMPLO HAVAIANAS
Protagonista	Mulheres que lideram negócios e querem assumir a cadeira de CEO das próprias empresas — com método, estratégia e inteligência	Pessoas que querem viver com leveza, liberdade e espontaneidade
Vilão	A sobrecarga estrutural da mulher, a centralização caótica de vida e trabalho e um mercado que julga a ambição feminina	Formalidade excessiva, desconforto e a ideia de que estilo precisa ser complicado
Jornada	A “gerente do caos” se transforma em CEO estratégica: estrutura o negócio com IA e processos, lidera pessoas, conquista previsibilidade	O chinelo simples vira símbolo de estilo, brasilidade e liberdade para viver bem

RAIO X DE PÚBLICO IDEAL CONTÉM

Quem é o cliente ideal · dores · desejos · objeções · frases que ele diria · argumentos de venda · ângulos de campanha · oportunidades de comunicação.

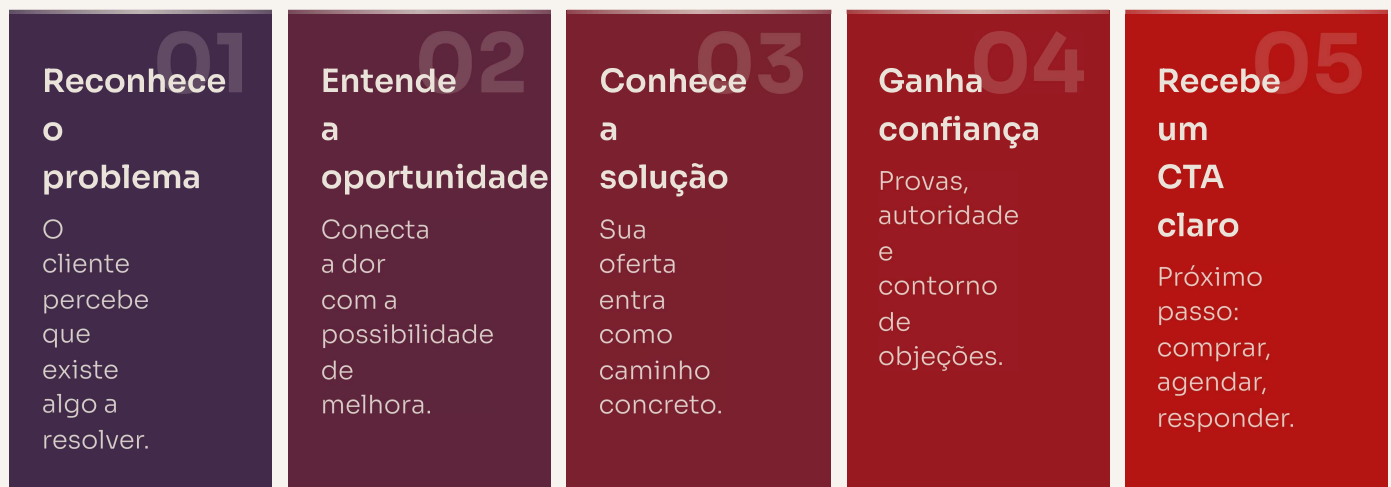
MÃO-NA-MASSA

1. A partir do Mapa da Empresa, preencha o prompt de Raio X de Cliente do seu Pack.
2. Cole o prompt no Manus.
3. Critique sua resposta: o que está genérico? O que precisa ser mais específico?



Campanha de 5 dias: da estratégia à venda

Uma campanha comercial eficiente precisa de encadeamento. Cada mensagem deve conduzir o cliente para o próximo passo. Uma boa campanha conecta marketing e vendas: o marketing cria consciência, desejo e confiança; a venda conduz para a decisão. Por isso, a campanha precisa ter começo, meio e fim.



ELEMENTOS PRINCIPAIS

- **Objetivo:** o que queremos gerar.
- **Oferta:** o que será vendido.
- **Argumentos:** por que considerar.
- **Canais:** onde executar.
- **CTA:** próximo passo.
- **Público:** para quem a mensagem é.
- **Promessa:** qual transformação.
- **Objeções e respostas.**
- **Sequência de mensagens.**

MÃO-NA-MASSA

1. Localize o prompt da campanha no seu pack de prompts.
2. Preencha as informações faltantes.
3. Execute o prompt no Claude.
4. No seu grupo, debatam: está personalizada para o seu negócio? O que mudaria?

A imagem importa... sempre - Apresentação da empresa

Site e deck são ativos comerciais, não “materiais bonitos”. Explicam rápido: quem você atende, qual problema resolve e por que confiar em você.

Se o seu posicionamento não está claro antes da reunião, você já entra na venda explicando o básico — e perdendo autoridade.



Criando sua landing page ou apresentação comercial com IA

Até aqui, você construiu a parte mais importante da campanha: entendeu o cliente, definiu a promessa, organizou os argumentos, antecipou objeções e criou a copy principal. Agora vamos transformar essa estratégia em um ativo comercial — landing page (se sua venda precisa de página para explicar a oferta) ou apresentação comercial (se a venda acontece por reunião ou proposta consultiva).

TRILHA A - ESTRUTURA DA LANDING PAGE

1. Headline: comunica a promessa principal.
2. Subheadline: explica para quem é e qual resultado entrega.
3. Problema: mostra que você entende a dor do cliente.
4. Solução: apresenta sua oferta como caminho.
5. Para quem é: ajuda o cliente a se reconhecer.
6. O que está incluso: o que será entregue.
7. Benefícios: traduz a oferta em ganhos práticos.
8. Diferenciais: por que escolher você.
9. Prova ou autoridade: aumenta confiança.
10. Objeções respondidas: reduz insegurança.
11. CTA: conduz para a próxima ação.

A página precisa responder rápido: o que é? para quem é? que problema resolve? por que confiar? o que eu faço agora?

TRILHA B - ESTRUTURA DA APRESENTAÇÃO

1. Capa com promessa principal
2. Contexto do problema
3. Consequências de não resolver
4. Oportunidade
5. Apresentação da solução
6. Método ou forma de trabalho
7. Entregas
8. Benefícios práticos
9. Diferenciais
10. Provas, experiência ou autoridade
11. Próximos passos
12. CTA final

A apresentação não deve ser um catálogo de serviços. Ela deve funcionar como uma conversa comercial organizada.

MÃO-NA-MASSA

1. Escolha imagem de referência ou cores e fontes da sua marca.
2. Pegue o prompt recebido no exercício anterior.
3. Cole no Lovable no modo Plan.
4. Vejamos a mágica acontecer.

Antes de pedir uma página, tenha clareza da oferta. Antes de pedir um design, tenha clareza da mensagem. Antes de pedir uma apresentação, tenha clareza da decisão que você quer provocar.

O Lovable materializa. A estratégia conduz.



Seus próximos passos.

NOS PRÓXIMOS 7 DIAS

- ☐ Execute o prompt do Mapa da Empresa na ferramenta de sua escolha.
- ☐ Revise o Raio X do Cliente Ideal e ajuste 1 ponto que ficou genérico.
- ☐ Aplique o Método 4Ps em um pedido real do seu trabalho desta semana.
- ☐ Compartilhe 1 resultado com alguém do grupo.

NOS PRÓXIMOS 30 DIAS

- ☐ Execute a campanha de 5 dias construída no evento.
- ☐ Finalize sua landing page ou apresentação comercial.
- ☐ Escolha 1 processo interno para testar com IA (consulte a tabela da pág. 3).
- ☐ Avalie: em qual dos 6 passos do Método Produtividade à Receita você está agora?

Women in AI Club

Programa de Aceleração de Negócios de mulheres que utilizam inteligência artificial para ampliar sua capacidade de execução, tomada de decisão e geração de resultados. Mais do que aprender ferramentas, o clube existe para conectar mulheres que desejam crescer juntas, compartilhar experiências, acelerar oportunidades e construir uma trajetória profissional e empresarial relevante em um mundo cada vez mais impactado pela tecnologia. Uma combinação de networking qualificado, desenvolvimento contínuo, mentorias, experiências presenciais e aplicação prática da IA no dia a dia.

6 meses de
acompanhamento

Aula todas as
semanas

Mentoria técnica

Hotseat tira-
dúvidas

Experiências presenciais a cada 2 meses