

# BEM-VINDO(A)

---

Comenta no chat: teu nome, tua cidade, teu negócio e o que você vende.  
Sem som? Ativa o áudio na tela.

---

# HOJE VOCÊ VAI VER **TRABALHO** **PRONTO**

---

Um agente treinado no teu negócio pode transformar uma ordem em página, conteúdo, acompanhamento comercial, análise e organização.

---

# A ORDEM FOI ESTA

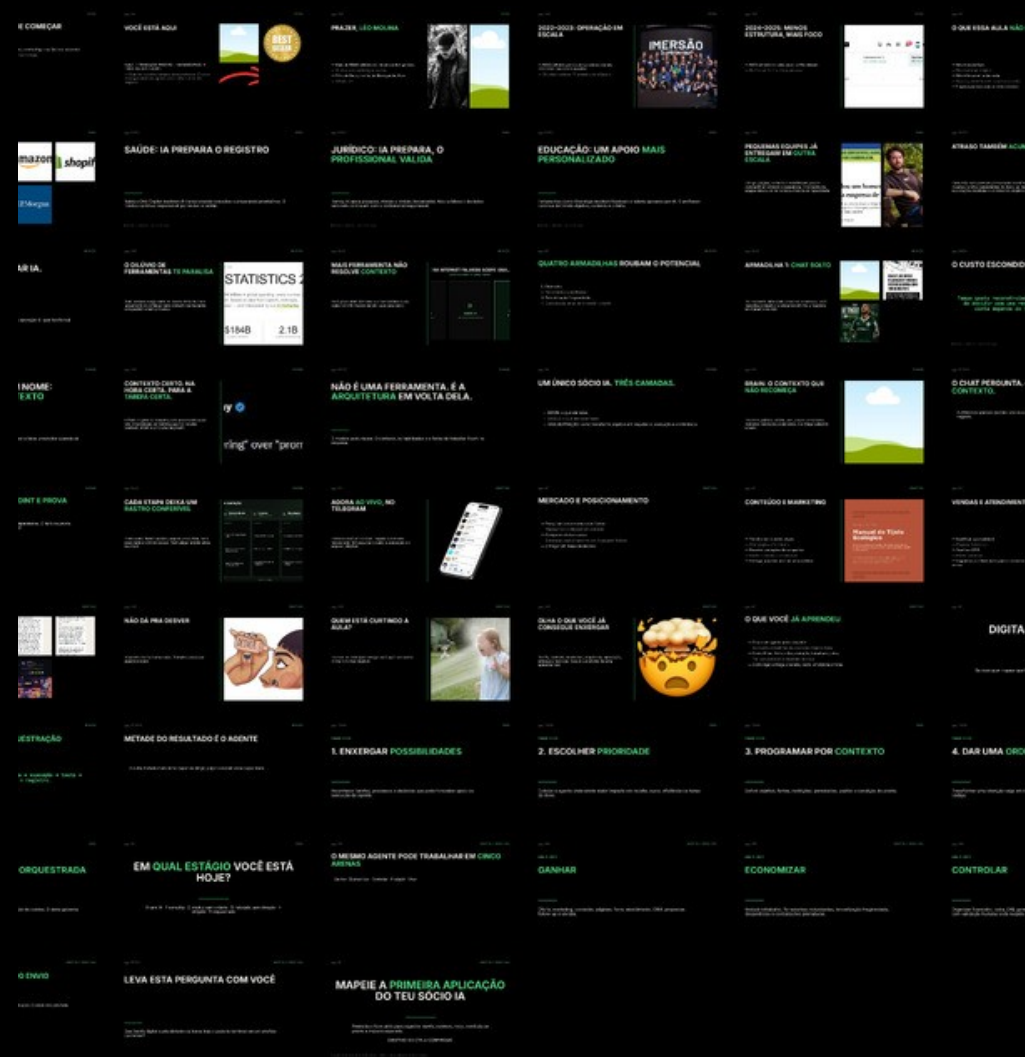
---

Reconstrua meu webinar atual. Preserve a espinha, a cadência e as provas. Atualize o posicionamento. Devolva pelo menos 100 slides, uma URL pública, o PPTX editável e o PDF final.

---

# O AGENTE DEVOLVEU ESTE WEBINAR

136 slides editáveis. Assets originais recolocados. Copy atualizada. PDF final. Preview navegável no desktop e no celular.



# ISSO É PRA QUEM VENDE OU QUER VENDER PELA INTERNET

---

Produto, serviço, consultoria, agência, comércio ou operação profissional. O corte é simples: existe uma venda para colocar no mercado e trabalho digital para executar.

---

# DOIS COMBINADOS ANTES DE COMEÇAR

1. No final eu vou te mostrar um próximo passo. Esse é o meu marketing e eu não vou esconder.
2. Até o fim, eu vou mostrar trabalho real antes de explicar tecnologia.

# VOCÊ ESTÁ AQUI

AULA → TRABALHO PRONTO → DIAGNÓSTICO →  
PRIMEIRA APLICAÇÃO

— Nesta aula, você vai enxergar onde um agente  
pode trabalhar no teu negócio.



# PRAZER, LÉO MOLINA

- Mais de R\$46 milhões em vendas online geridas.
- 10 anos em marketing e vendas.

FONTE: SIA-WEBINAR-FINAL.md, linhas 259 e 280.



# 2022–2023: OPERAÇÃO EM ESCALA

- R\$30 milhões geridos em produtos digitais, mentorias, serviços e eventos.
- 35 colaboradores. 17 projetos simultâneos.

FONTE: SIA-DECISOES-P0-OFERTA.md, linhas 83-84; acervo visual original preservado.



# 2024–2025: MENOS ESTRUTURA, MAIS FOCO

- R\$13 milhões em dois anos na MindMaster.
- No fim: um funil e cinco pessoas.



| Faturamento ?     |   | Ganhos    |
|-------------------|---|-----------|
| R\$ 13.575.195,80 |   | R\$ 10.62 |
| 24                | - | 31        |

FONTE: SIA-WEBINAR-FINAL.md, linhas 274-288; dashboard original preservado.

# O **FILTRO** DESTA AULA

- Fora da sala: renda fácil, prompt mágico, ferramenta da moda e autonomia sem responsabilidade.
- Dentro da sala: operação real, critério e revisão.

# EU NÃO SOU GURU

Carro, relógio e personagem de palco não sustentam uma tese. Meu argumento é a operação que você consegue conferir.



# EXECUÇÃO ANTES DE OPINIÃO

O que você vai ver nasceu de operação, campanha, atendimento, conteúdo, vendas e gestão. As imagens originais continuam aqui porque são parte da prova.



# QUEM EMPREENDE NO BRASIL JÁ FAZ A PARTE DIFÍCIL

Você resolve problema, vende, atende e ainda segura a operação. O próximo passo é colocar capacidade digital para trabalhar sob teu comando.



# ALINHAMENTO DE EXPECTATIVAS

---

Coloca no chat o que você mais quer recuperar: receita, margem, capacidade ou horas do teu dia.

---

# QUAL DESTES RESULTADOS **VOCÊ QUER?**

1. Mais ativos no mercado
  2. Leads acompanhados no prazo
  3. Menos retrabalho e ferramentas soltas
  4. Informações e números organizados
  5. Horas retiradas da operação repetitiva
  6. Mais decisões importantes na tua agenda
-

# FICA ATÉ O FIM

Você vai sair sabendo qual tarefa colocar no agente primeiro e quais dados precisa levantar para calcular o impacto.



# TRÊS REAGEM À IA. O OPERADOR TESTA.

Cético, apocalíptico e guru discutem a tecnologia. O operador pergunta qual tarefa ficou pronta e abre o arquivo.



# INFORMAÇÃO + FERRAMENTA + DIREÇÃO

A informação mostra o que mudou. A ferramenta cria capacidade. A direção transforma capacidade em trabalho útil.

# O MUNDO VIROU ANTES DE TODO MUNDO PERCEBER

A Blockbuster não perdeu por falta de tamanho. Perdeu porque insistiu num modelo enquanto o comportamento do cliente já tinha mudado.



# ATENDIMENTO JÁ VIROU OPERAÇÃO DE IA

Grandes empresas automatizaram partes inteiras do atendimento. A pergunta para o pequeno negócio é menor e mais prática: qual fila digital já pode ser assistida hoje?

DOS NEGÓCIOS INVESTINDO TECNOLOGIA

## Klarna afirma que empresa a reduzir s no em 40%.

FEIRA, 14 DE MAIO DE 2025.15H29 EDT |

FEIRA, 14 DE MAIO DE 2025.16H03 EDT

COMPARTILHAR



# TRÊS GIGANTES, O MESMO MOVIMENTO

Amazon, Shopify e JPMorgan já tratam IA como capacidade operacional. As fontes originais estão preservadas na tela; a lição é organizar sistema antes de pedir mais estrutura.



J.P.Morgan

# SAÚDE: IA PREPARA O REGISTRO

Nabla e DAX Copilot mostram IA transcrevendo consultas e preparando prontuários. O médico continua responsável por revisar e validar.

# JURÍDICO: IA PREPARA, O PROFISSIONAL VALIDA

---

Harvey AI apoia pesquisa, minuta e revisão documental. Atos jurídicos e decisões sensíveis continuam com o profissional responsável.

# EDUCAÇÃO: UM APOIO MAIS PERSONALIZADO

---

Ferramentas como Khanmigo mostram feedback e tutoria apoiados por IA. O professor continua definindo objetivo, contexto e critério.

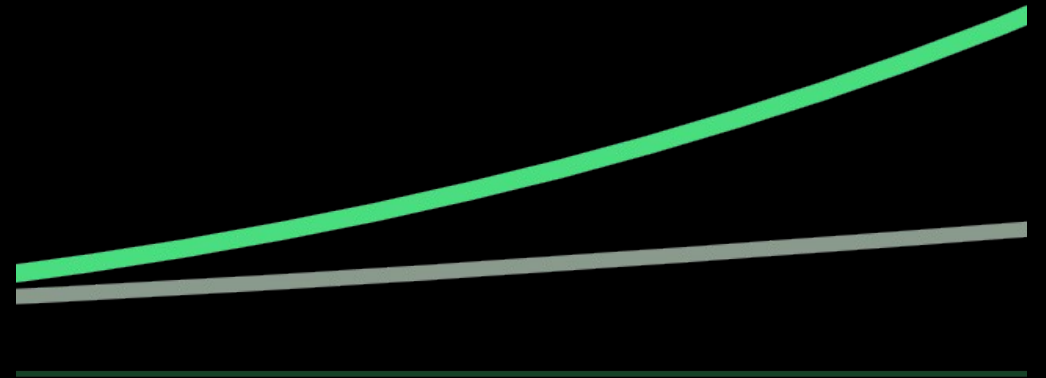
# PEQUENAS EQUIPES JÁ ENTREGAM EM OUTRA ESCALA

Código, página, anúncio e atendimento podem compartilhar contexto e sequência. O tamanho da equipe deixou de ser a única medida de capacidade.



# ATRASO TAMBÉM ACUMULA

Cada mês sem contexto permanente mantém as mesmas tarefas dependentes do dono, as mesmas explicações repetidas e os mesmos projetos na fila.



# O MERCADO CRESCE. A DISTRIBUIÇÃO CONTINUA DESIGUAL

Mais ferramentas e mais audiência não garantem mais resultado. Capacidade de produzir, publicar e acompanhar ainda separa ideia de ativo no mercado.



conomy could ap  
by 2027

# O VOLUME NÃO ESPERA A TUA AGENDA

Milhões de peças entram nas plataformas todos os dias. A resposta é transformar contexto em produção consistente e revisada.



# ISSO É O MUNDO. AGORA VAMOS FALAR DE VOCÊ.

---

A mudança só importa quando encontra uma tarefa parada dentro do teu negócio.

---

# VOCÊ É BOM NO QUE FAZ. E ESTÁ AFOGADO NA OPERAÇÃO.

Competência você já tem. O gargalo aparece quando toda tarefa digital depende da tua disponibilidade.



# QUANTAS FUNÇÕES VOCÊ EXERCE SOZINHO?

Atende, publica, responde, vende, cobra, organiza, revisa e lembra. Coloca no chat quantas frentes disputam tua atenção hoje.



# UMA PESSOA. CINCO FRENTES. DEZENAS DE TAREFAS.

MARKETING · CONTEÚDO · ATENDIMENTO · OPERAÇÃO · VENDAS

— Tudo precisa passar pela mesma cabeça antes de chegar ao mercado.

# A OPERAÇÃO EMPURRA A VIDA PARA DEPOIS

---

Quando execução e coordenação ocupam o dia inteiro, até a decisão que mudaria o negócio fica para depois.

---

# A VIAGEM QUE NÃO TEVE. A ACADEMIA PARADA. O EXAME ADIADO.

Carga operacional também aparece fora da empresa. A conta de tempo precisa nomear o que foi adiado.

# MAIS TRABALHO NÃO PODE SIGNIFICAR **MENOS MARGEM**

Se cada nova frente exige outra ferramenta, outro fornecedor e mais coordenação do dono, a receita pode crescer sem a operação ficar melhor.

# TODO NEGÓCIO MUDA DE GARGALO QUANDO CRESCE

O modelo dos cinco estágios mostra que o problema de hoje não será o mesmo de amanhã. O sistema precisa acumular contexto enquanto a empresa muda.

## Desenvolvimento da empresa

### 2 Sobrevivência Caixa · preço · foco

#### DIFICULDADES

- Fluxo de caixa no escuro
- Preço no chute
- Não sabe onde o dinheiro vaza

### 3 Sucesso Delegar a operação

#### DIFICULDADES

- Processo só na cabeça do dono
- Treinar gente demora e falha
- Atendimento inicial engole o dia

### 4 Decolagem Coordenar gente e pr

#### DIFICULDADES

- Time e tarefas sem fila
- Retrabalho e contexto perdido entre pessoas
- Dono vira bombeiro de mensagem

IDADE DA EMPRESA

# TÁ. EU TENHO QUE USAR IA.

---

Saber disso não resolve nada. A pergunta que move a operação é: qual tarefa real entra primeiro?

---

# O DILÚVIO DE FERRAMENTAS **TE PARALISA**

Toda semana surge outra IA. Correr atrás de cada lançamento é continuar sem contexto permanente, sem padrão e sem processo.

in read

## STATISTICS 2

**\$184 billion** in global spending: every number, t  
26. Based on data from OpenAI, Anthropic,  
ester — and interpreted by our [AI marketing](#)

**\$184B**

GLOBAL MARKET

**2.1B**

USERS WORLDWIDE

# MAIS FERRAMENTA NÃO RESOLVE **CONTEXTO**

Você pode abrir dez telas e ainda terminar o dia copiando informação de um lugar para outro.

NA INTERNET FALANDO SOBRE ISSO..

SAIBA DISCERNIR EM QUEM CONFIAR



**VENDE IA**

SaaS, ferramentas, plataformas

# QUATRO ARMADILHAS ROUBAM O POTENCIAL

1. Chat solto
2. Ferramentas empilhadas
3. Terceirização fragmentada
4. Contratação antes de entender a tarefa

# ARMADILHA 1: CHAT SOLTO

Ele responde. Mas cada conversa recomeça, você reexplica o negócio e ainda transforma a resposta em trabalho na mão.

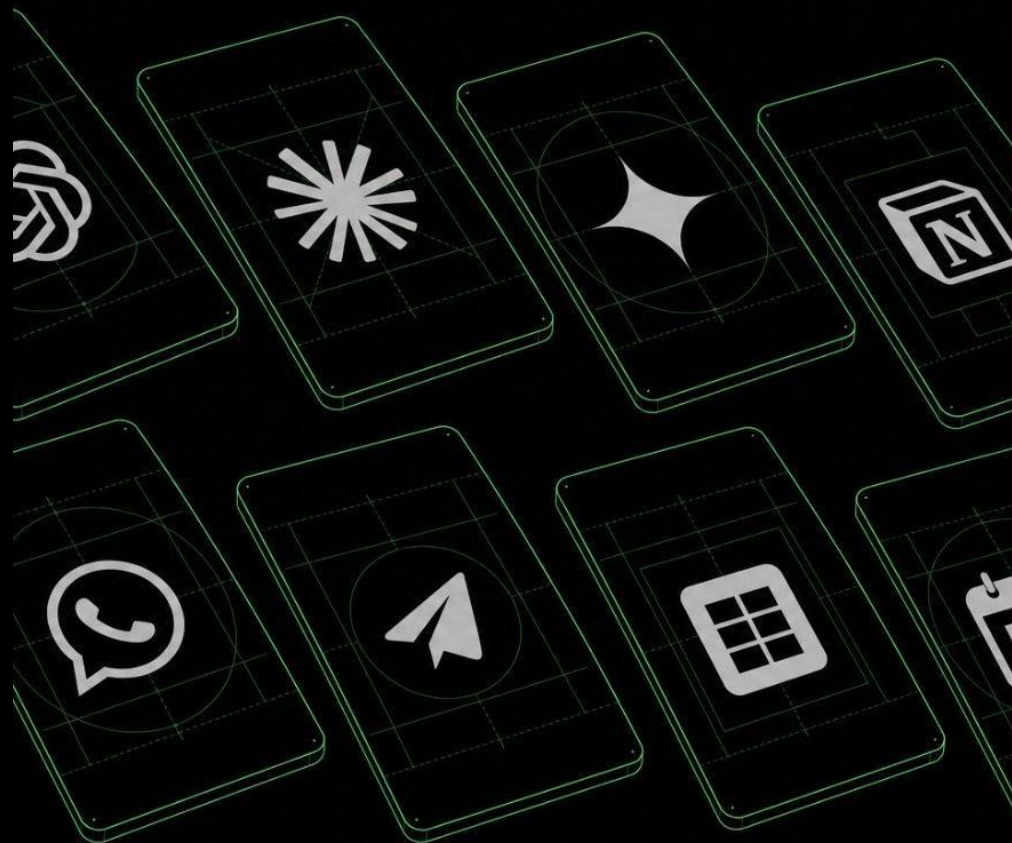


# O CUSTO ESCONDIDO DA IA SEM CONTEXTO

Tempo gasto reconstruindo contexto + revisão extra + risco de decidir com uma resposta convincente, mas errada. A conta depende do teu volume e do teu processo.

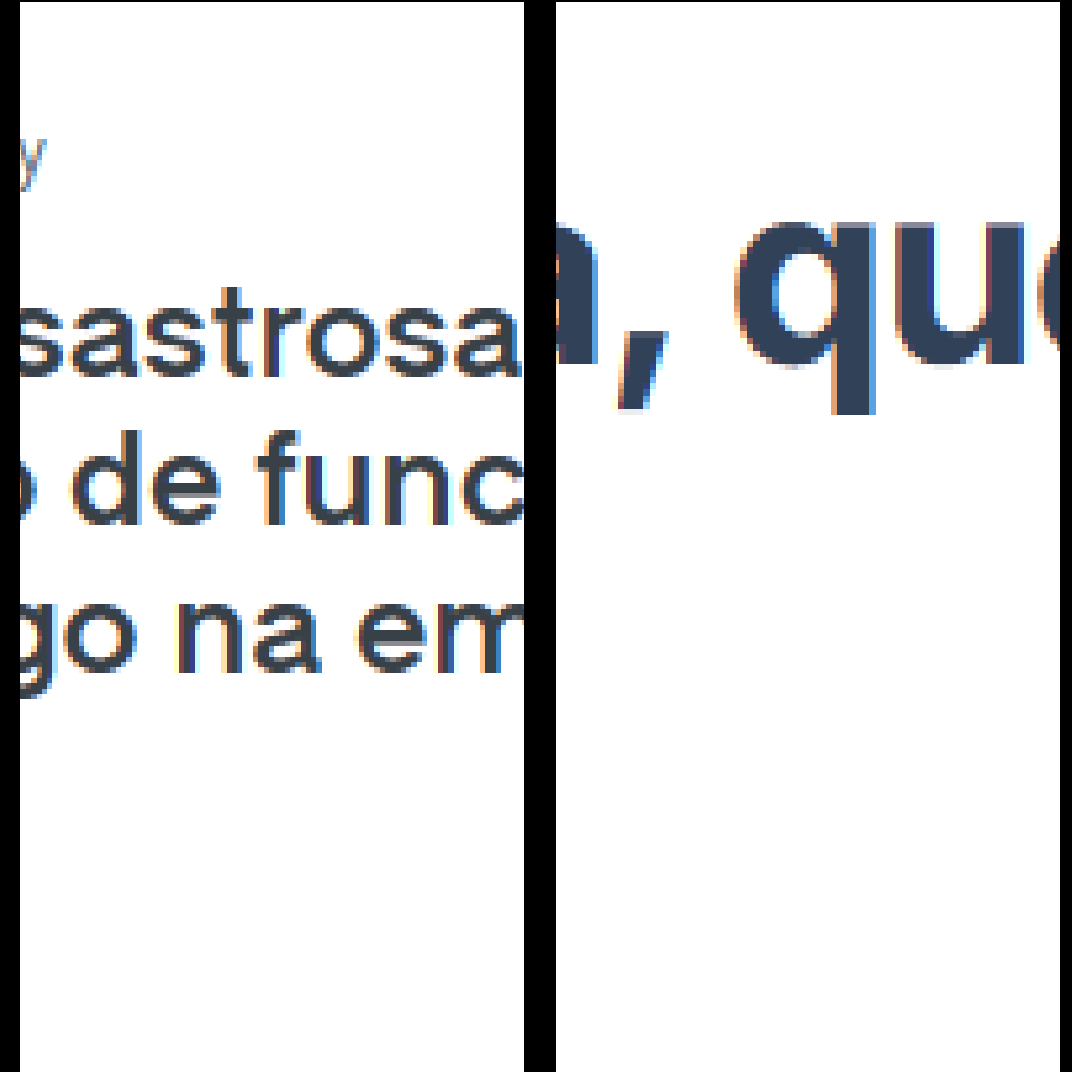
## ARMADILHA 2: FERRAMENTAS EMPILHADAS

Informação descentralizada. Várias telas. Várias mensalidades. Curvas de aprendizado que não compartilham memória.



## ARMADILHA 3: TERCEIRIZAR TUDO

Cada fornecedor recebe um pedaço do contexto. O dono continua coordenando a fila e juntando as entregas no final.



# ARMADILHA 4: CONTRATAR PARA **TODO GAP**

Antes de abrir outra vaga para uma tarefa digital, delimite o trabalho, teste o que o agente pode preparar e preserve decisão humana onde o risco exige.



# CRESCER É SIMPLES. EXECUTAR É DIFÍCIL.

---

Mais trabalho útil precisa chegar ao mercado sem transformar o dono no fio que conecta tudo.

---

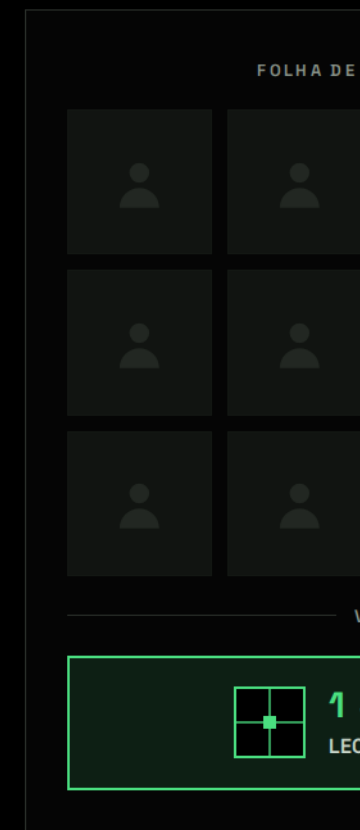
# ESFORÇO NÃO COMPENSA CONTEXTO PERDIDO

Uma operação fragmentada devolve cada pendência para o dono.

E DE

ISSOAS

mar de sócio



# POR QUE EU CRIEI ISSO

Eu precisava de capacidade operacional sem perder o contexto, a voz e o critério do negócio.



# EU PRECISAVA DE MAIS TEMPO

Não para trabalhar mais. Para decidir, vender, acompanhar a família e escolher o que merece minha atenção.



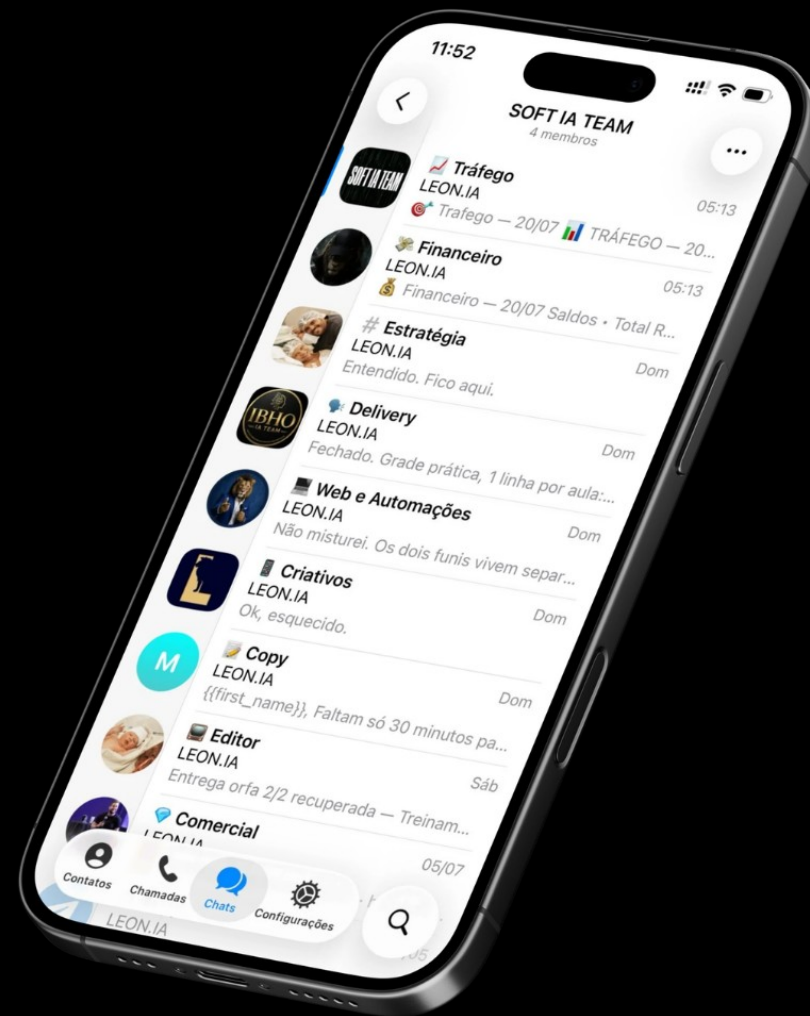
# EU QUERIA VOLTAR A DECIDIR

A intenção era simples: parar de coordenar cada detalhe e receber de volta apenas o que exige julgamento.



# O AGENTE PRECISAVA CUMPRIR CINCO CONDIÇÕES

1. Funcionar sem prender o dono ao computador
2. Conhecer a empresa
3. Executar tarefas, não apenas responder
4. Usar ferramentas autorizadas
5. Devolver trabalho pronto para revisão



# EU TESTEI ISSO DENTRO DA OPERAÇÃO

---

Sem ser programador, fui ligando contexto, habilidades, ferramentas, checkpoints e revisão até o agente conseguir produzir entregas utilizáveis.

---

# O CAMPO GANHOU UM NOME: ENGENHARIA DE CONTEXTO

---

Em junho de 2025, Andrej Karpathy ajudou a popularizar a ideia: preencher a janela de contexto com a informação certa para a tarefa certa.

---

# CONTEXTO CERTO. NA HORA CERTA. PARA A TAREFA CERTA.

A fonte original de Karpathy está preservada nesta tela. A tecnologia só melhora quando recebe contexto, limite e condição de pronto.



ring" over "prom

# A ARQUITETURA EM VOLTA DA FERRAMENTA

---

O modelo pode mudar. O contexto, as habilidades e a forma de trabalhar ficam na empresa.

---

# UM ÚNICO SÓCIO IA. TRÊS CAMADAS.

- BRAIN: o que ele sabe.
  - SKILLS: o que ele sabe fazer.
  - ORQUESTRAÇÃO: como transforma objetivo em sequência, execução e conferência.
-

# BRAIN: O CONTEXTO QUE NÃO RECOMEÇA

Empresa, público, oferta, voz, provas, processos, números, restrições e decisões. Ele chega sabendo a casa.

# O CHAT PERGUNTA. O SÓCIO IA RECUPERA O CONTEXTO.

A diferença aparece quando uma nova ordem já encontra decisões, fontes e padrões do teu negócio.

# SKILLS: HABILIDADES QUE **TERMINAM EM ENTREGA**

Página, conteúdo, análise, atendimento, follow-up, relatório, organização financeira e outras tarefas delimitadas.

# UMA SKILL. UMA TAREFA. UMA CONDIÇÃO DE PRONTO.

---

A habilidade vale pelo arquivo, mensagem, página, análise ou fluxo que entrega para alguém usar.

---

# VOCÊ NÃO ESTUDA A SKILL. VOCÊ DÁ A ORDEM.

---

O dono define objetivo, contexto, limite e o que precisa receber no final.

---

# ORQUESTRAÇÃO: DO OBJETIVO À CONFERÊNCIA

O agente recupera contexto, escolhe a habilidade, organiza a sequência, executa, testa e devolve a prova.

# SEM SEQUÊNCIA, É RUÍDO. COM SEQUÊNCIA, **VIRA TRABALHO.**

---

A orquestração impede que dez respostas soltas pareçam uma operação.

---

# AUTONOMIA É GRADUADA PELO RISCO

PREPARA: o dono decide e envia.  
EXECUTA COM APROVAÇÃO: o agente age depois do ok.

RECORRENTE: o agente roda e presta contas dentro de limites claros.

# A INTERFACE VIVE ONDE VOCÊ JÁ VIVE

---

Celular, tablet ou computador. O mesmo agente, o mesmo contexto e as mesmas regras.

---

# INTERFACE NO BOLSO. **CONTEXTO** NA INFRAESTRUTURA.

O Telegram reduz atrito. A infraestrutura mantém memória, skills, agenda e integrações disponíveis.

# ANTES, O DONO TRADUZIA TUDO EM ETAPAS

Depois, ele dá a direção, confere o plano curto, aprova o que exige risco e julga o trabalho entregue.

# O AGENTE AMPLIA CAPACIDADE. O DONO DIRIGE.

---

A formação ensina a enxergar possibilidades, priorizar, programar contexto, comandar, julgar, corrigir, conceder autonomia e medir.

---

# ISSO JÁ RODA COM CHECKPOINT E PROVA

Missões sequenciais. Frentes paralelas apenas quando independentes. Critério de pronto. Aprovação proporcional ao risco. Artefato conferido no final.

# CADA ETAPA DEIXA UM RASTRO CONFERÍVEL

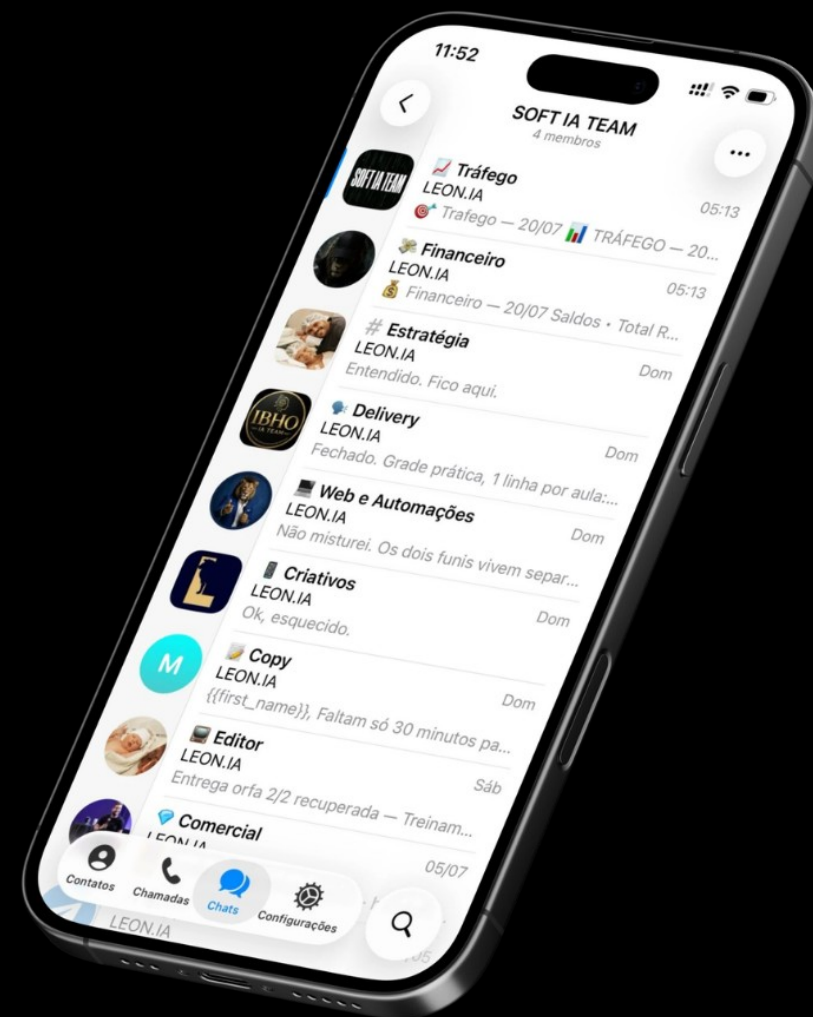
Plano curto, fontes usadas, arquivo produzido, teste executado e próximo passo. Sem alegar pronto antes da prova.

## a operação

| 2                                        | Sobrevivência        | 3 | Sucesso                           | 4 | Decolagem            |
|------------------------------------------|----------------------|---|-----------------------------------|---|----------------------|
|                                          | Caixa · preço · foco |   | Delegar a operação                |   | Coordenar gente e pr |
| COM LEON                                 |                      |   | COM LEON                          |   |                      |
| ■ Lê planilha e aponta onde vaza         |                      |   | ■ Áudio e POP viram skill         |   |                      |
| ■ Método Soft de oferta e preço no BRAIN |                      |   | ■ Manual vivo no BRAIN            |   |                      |
| ■ Relatório e agenda de revisão de caixa |                      |   | ■ Atendimento inicial no Telegram |   |                      |
|                                          |                      |   | ■ Orquestra fila e CRON           |   |                      |
|                                          |                      |   | ■ BRAIN único do negóci           |   |                      |
|                                          |                      |   | ■ Agenda puxa; dono só aprova     |   |                      |
| IDADE DA EMPRESA                         |                      |   |                                   |   |                      |

# AGORA AO VIVO, NO TELEGRAM

Primeiro você vê a ordem. Depois o contexto recuperado. Em seguida o plano, a execução e o arquivo utilizável.



# MERCADO E POSICIONAMENTO

- Pesquisar concorrentes com fontes
  - Mapear dor e objeção em verbatim
  - Comparar oferta e preço
  - Estruturar posicionamento em linguagem falável
  - Entregar um mapa de decisão
-

# CONTEÚDO E MARKETING

- Transformar aula em peças
- Criar página e formulário
- Escrever variações de campanha
- Montar calendário e materiais
- Entregar arquivos prontos para publicar



APOSTILA DE OBRA

## Manual do Tijolo Ecológico

Do solo ao acabamento: projeto, fabricação e execução da alvenaria modular de solo-cimento · para engenheiro, pedreiro e autoconstrutor

Do conhecimento prático de especialistas brasileiros em tijolo ecológico, organizado e completado com fundamentos de engenharia. Para o engenheiro, o pedreiro e quem constrói a própria casa.



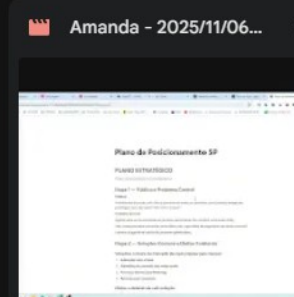
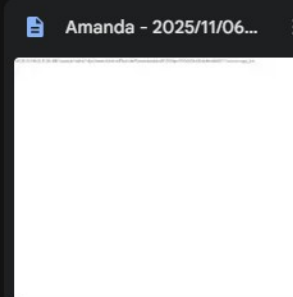
# VENDAS E ATENDIMENTO

- Qualificar oportunidade
- Preparar follow-up
- Atualizar CRM
- Montar proposta
- Organizar as informações para a conversa de venda

Meu Drive > Meet Recordings ▾

1 item selecionado

Pedir ao Gemini

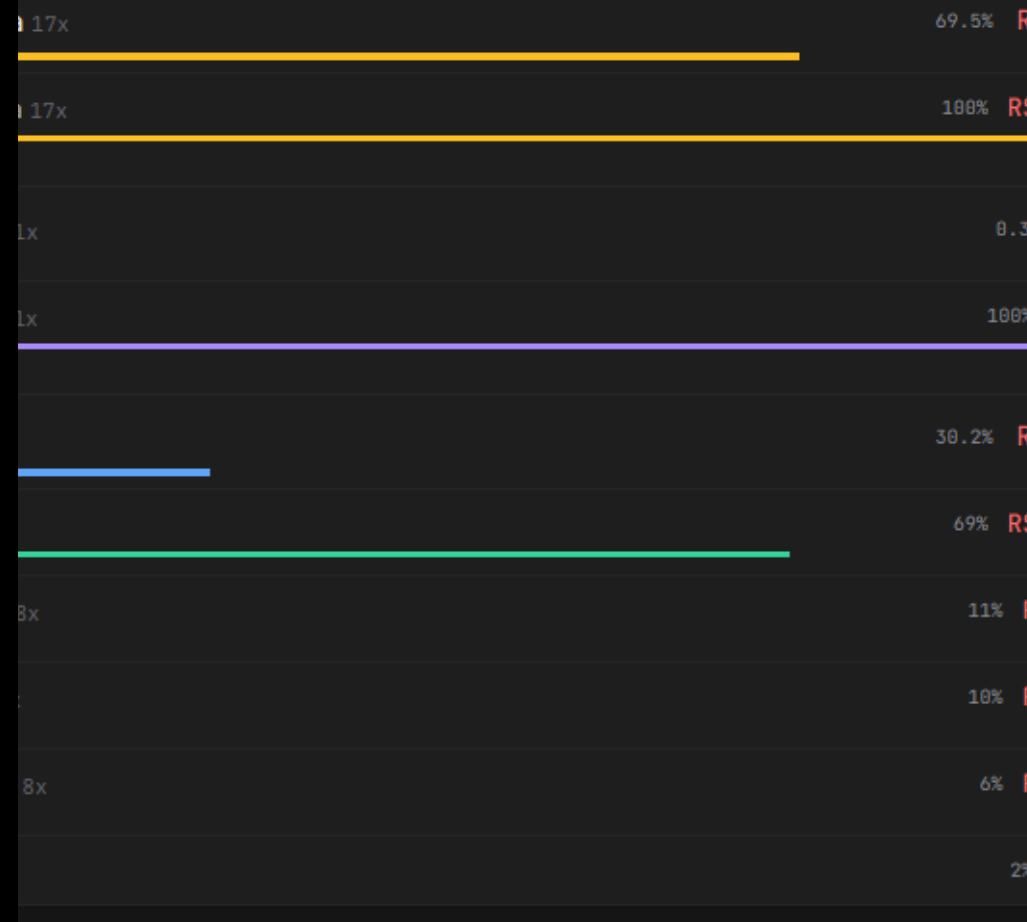


# GESTÃO, FINANCEIRO E OPERAÇÃO

- Categorizar movimentações autorizadas
- Montar DRE gerencial
- Organizar documentos e projetos
- Preparar minutas para revisão
- Devolver decisões e pendências

Atos contábeis, fiscais, jurídicos, financeiros e de saúde permanecem sob validação profissional.

## TEGORIA



# QUANTO CUSTA MANTER UM AGENTE?

Infraestrutura e uso variam por volume, modelo, integrações e frequência. A conta correta compara esse custo com tarefas concluídas, horas liberadas e desperdício evitado.

## MÉDIO MENSAL ITER O LEON

... e API ficam no teu TCO.

| FAIXA SOFT       | NOTA                   |
|------------------|------------------------|
| R\$300–1.500/mês | Cérebro 24x7 · você p  |
| Grátis           | Canal · áudio · aprova |
| Conforme uso     | Modelo / tools · opció |

# CUSTO SÓ FAZ SENTIDO PERTO DO TRABALHO PRODUZIDO

Sem tarefa delimitada, qualquer número vira chute.  
Com tarefa, frequência e volume, a estimativa ganha premissas.

## E COSTUMA PAGAR NA OPEF

TENTE

O

R

# A VANTAGEM **ACUMULA** COM O CONTEXTO

---

Cada decisão registrada evita recomeço. Cada skill reutilizada reduz esforço. Cada correção incorporada aumenta a qualidade do próximo ciclo.

---

# ATÉ 2030, A CAPACIDADE DIGITAL VAI CONTINUAR AVANÇANDO

O ensaio de Sam Altman projeta uma transição gradual e profunda. A fonte original está preservada; o que importa aqui é começar por uma tarefa concreta.



# A BOA NOTÍCIA: VOCÊ NÃO PRECISA RESOLVER TUDO HOJE

Você precisa escolher uma aplicação, instalar contexto suficiente e concluir um primeiro ciclo com revisão.



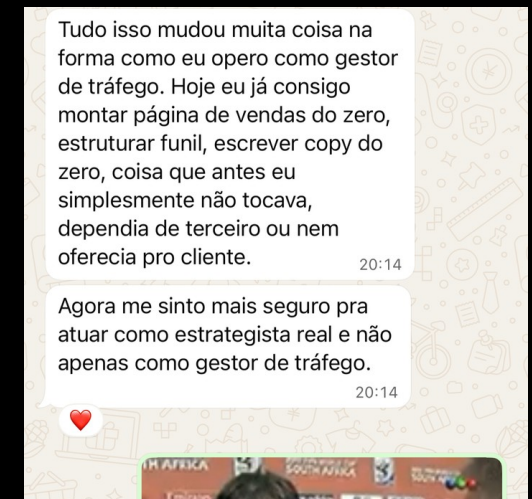
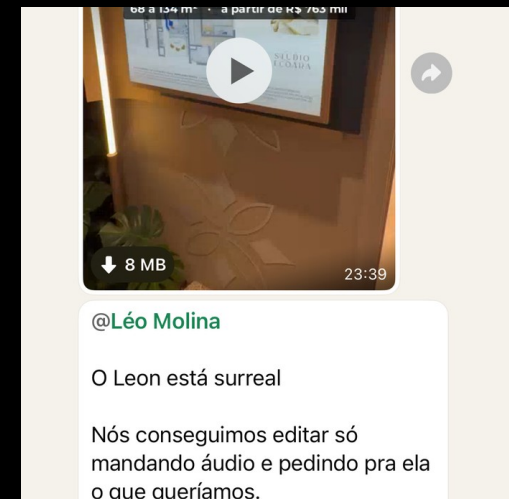
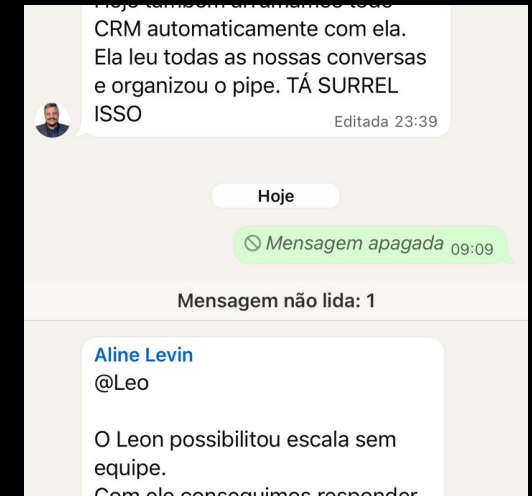
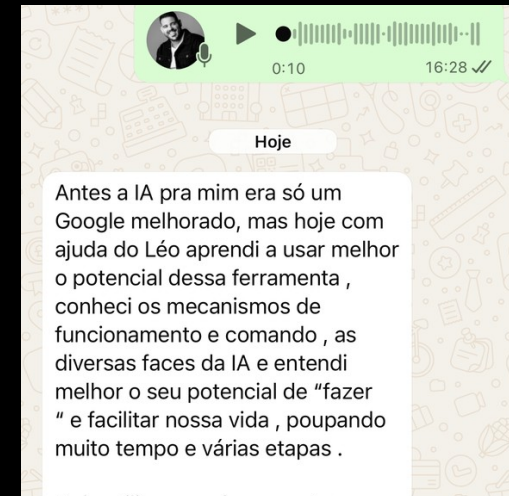
# PROVA É ENTREGA VISÍVEL

Os prints originais mostram pessoas usando, corrigindo e recebendo trabalho. Olhe o artefato, o contexto e o que foi realmente concluído.



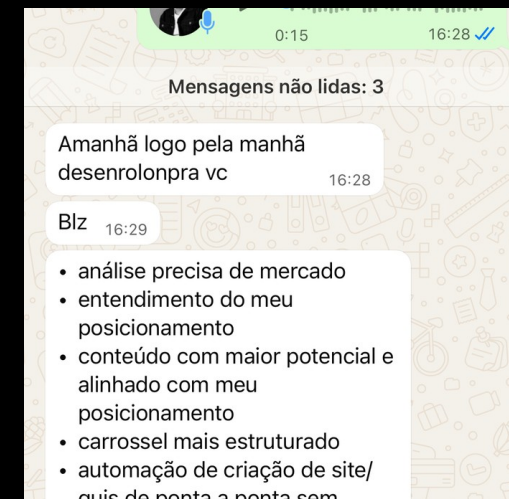
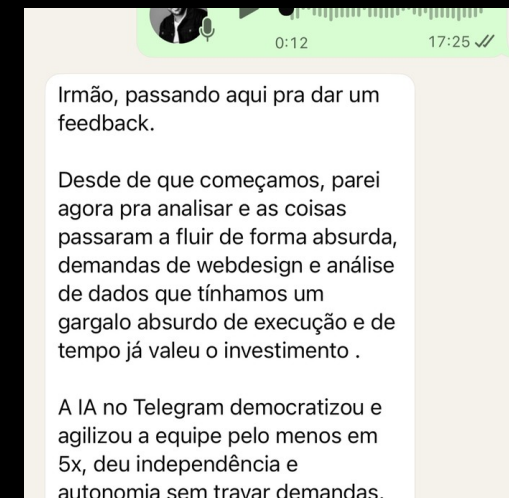
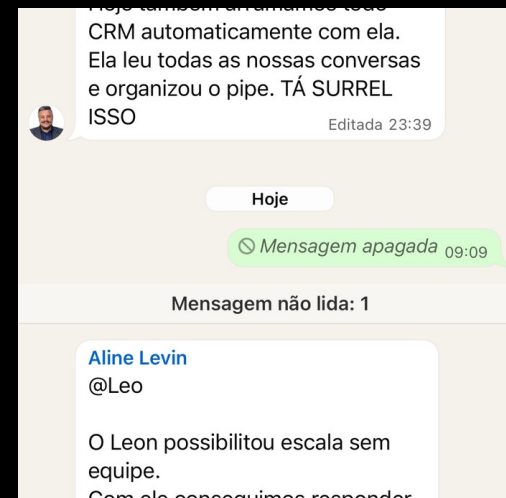
# GENTE COMUM, COM UMA TAREFA REAL

O ponto de partida é nomear uma tarefa, uma fonte e uma condição de pronto.



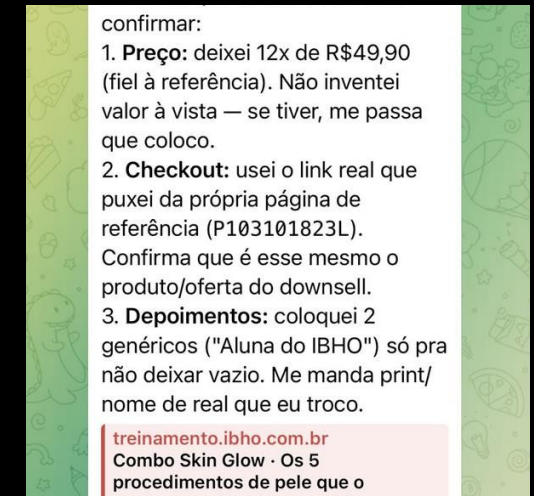
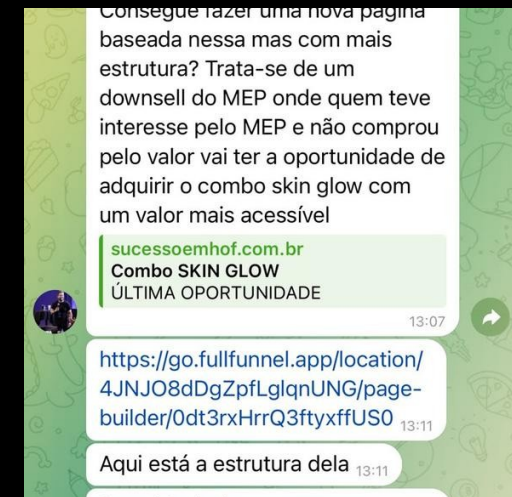
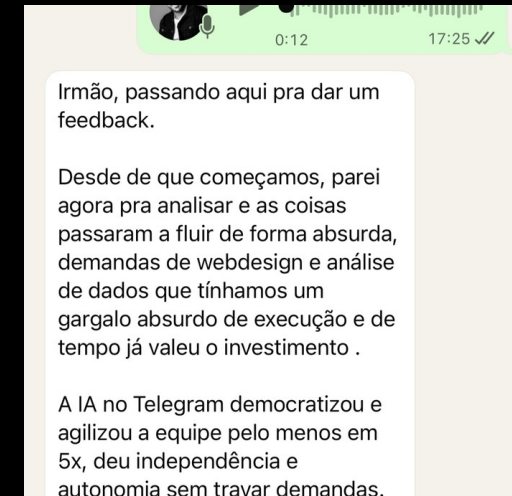
# A CORREÇÃO TAMBÉM É PARTE DA PROVA

Um agente confiável trabalha dentro de limites, recebe feedback e melhora sem repetir o mesmo erro.



# O DONO CONTINUA NO COMANDO

Ele aprova o que é sensível, define autonomia e interrompe o que sai do padrão.



# TRABALHO PRONTO MUDA A CONVERSA

Depois que você recebe um arquivo utilizável, a pergunta deixa de ser "qual IA usar?" e vira "qual tarefa entra agora?".

conteúdo e empacotar conhecimento e também sempre gastei muito com equipe de social mídia, edição, lançamento... além de ter que lidar com toda parte burocrática. E com pouco mais de um mês usando o Leon aqui no Claude eu já devo ter uns 3 meses de conteúdo pronto, já com parte de design definido e rodando, já criei estratégias para aquecer minha base de seguidores que estava parada, plano de tráfego pronto para rodar, funil adequado para meu momento.... Além do mais louco de tudo que é ter uma página rodando, feita por mim a custo zero. Não é a sua ideia?

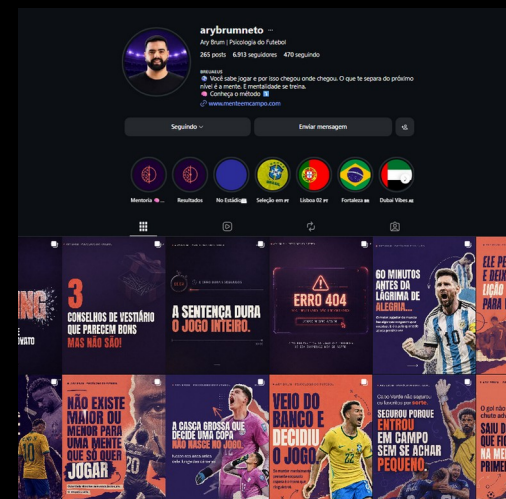
mentorados que eu fiz junto com o Leon e que é um entregável insano para meu nicho.

16:57



Eu tinha feito alguns orçamentos com agencias antes de conhecer o método Soft e o mais barato que achei era cerca de 4k por mês, para entregar parte do que eu precisava, fora outras despesas que poderiam aparecer e com o Leon to fazendo sozinho.... Surreal!

Implantação 1:1 com você faz toda diferença também, ainda mais no meu caso que era um sero à esquerda com relação a



# NÃO DÁ PRA DESVER

Resposta bonita é uma coisa. Trabalho usado por alguém é outra.



# QUEM ESTÁ CURTINDO A AULA?

Escreve no chat qual entrega você quer ver saindo primeiro no teu negócio.



# OLHA O QUE VOCÊ JÁ CONSEGUE ENXERGAR

Tarefa, contexto, habilidade, sequência, aprovação, entrega e medição. Essa é a anatomia de uma aplicação real.



# O QUE VOCÊ JÁ APRENDEU

- O que um agente pode executar
- As quatro armadilhas da operação fragmentada
- Como Brain, Skills e Orquestração trabalham juntos
- Por que autonomia depende de risco
- Como ligar entrega a receita, custo, eficiência e horas

# QUAL TAREFA VOCÊ MAPEARIA PRIMEIRO?

---

Escolhe mentalmente uma entrega que está atrasada, custa caro ou volta para a tua mão toda semana.

---

# VOCÊ JÁ SABE O QUE PROCURAR

Não procure uma IA que promete tudo. Procure uma primeira tarefa delimitada, fontes confiáveis, revisão e um artefato no final.



# EU QUERO TE AJUDAR A TIRAR UMA TAREFA DA FILA

- Escolher a prioridade
- Definir contexto e fontes
- Decidir o grau de autonomia
- Medir o impacto depois da entrega

# A PRIMEIRA APLICAÇÃO TEM CINCO CAMPOS

Tarefa · contexto · fonte · grau de autonomia · condição de pronto. O próximo bloco organiza os cinco.

# VOCÊ VIU O TRABALHO ANTES DA TECNOLOGIA

---

Essa ordem é intencional. A tecnologia só importa quando termina em algo que alguém abre, usa, publica, envia ou mede.

---

# UM AGENTE. TRÊS CAMADAS. VÁRIAS FUNÇÕES.

Brain guarda o contexto. Skills executam tarefas. Orquestração transforma objetivo em sequência, execução e conferência.

# O CICLO NÃO TERMINA NA PRIMEIRA ENTREGA

O dono confere, corrige, decide o que vira memória e escolhe a próxima tarefa. O agente melhora porque o contexto acumula.

# QUANDO O CONTEXTO PARA DE RECOMEÇAR

---

A empresa repete menos explicação, reduz retrabalho e consegue manter voz, oferta, provas, processos e decisões na mesma casa.

---

# PASSO 1: ESCOLHA UMA TAREFA REAL

Comece por algo digital, repetitivo, delimitável e frequente. Nomeie quem usa a entrega e o que precisa existir no final.

# PASSO 2: INSTALE O **BRAIN NECESSÁRIO**

Oferta, público, voz, provas, processos, restrições, números e decisões. Só entra o contexto que ajuda a tarefa.

# PASSO 3: ESCOLHA A SKILL QUE ENTREGA

A habilidade precisa declarar entrada, sequência, padrão de qualidade, limites e artefato final.

# PASSO 4: ORGANIZE A ORQUESTRAÇÃO

Objetivo → fontes → plano curto → execução → teste →  
aprovação → entrega → registro.

# O RESULTADO DEPENDE DE DUAS PARTES

Um agente instalado e trabalhando. Um dono capaz de dirigir, julgar e evoluir essa capacidade.

## FORMAÇÃO DO DONO

# 1. ENXERGAR POSSIBILIDADES

---

Reconhecer tarefas, processos e decisões que podem receber apoio ou execução do agente.

---

## FORMAÇÃO DO DONO

## 2. ESCOLHER PRIORIDADE

---

Colocar o agente onde existe maior impacto em receita, custo, eficiência ou horas do dono.

---

## FORMAÇÃO DO DONO

# 3. PROGRAMAR POR CONTEXTO

---

Definir objetivo, fontes, restrições, permissões, padrão e condição de pronto.

---

## FORMAÇÃO DO DONO

## 4. DAR UMA ORDEM EXECUTÁVEL

---

Transformar uma intenção vaga em trabalho delimitado, sem precisar escrever código.

---

## FORMAÇÃO DO DONO

## 5. JULGAR A ENTREGA

---

Conferir correção, utilidade, aderência, segurança e impacto antes de usar.

---

## FORMAÇÃO DO DONO

## 6. CORRIGIR E TREINAR

---

Transformar feedback em memória, regra ou skill para não corrigir o mesmo erro toda vez.

---

## FORMAÇÃO DO DONO

## 7. DEFINIR AUTONOMIA

---

Decidir o que o agente prepara, o que executa com aprovação e o que pode rodar de forma recorrente.

---

## 8. MEDIR RESULTADO

---

Acompanhar receita recuperada, custo evitado, horas liberadas, qualidade e retrabalho.

---

# O DIAGNÓSTICO TEM DUAS DIMENSÕES

MATURIDADE DO AGENTE: o que está instalado e executando.

MATURIDADE DO DONO: o que ele sabe pedir, avaliar, corrigir, delegar e medir.

## MAPA DE MATURIDADE

# ESTÁGIO 0: SEM IA OPERACIONAL

---

Tudo depende de execução humana. Pergunta: quanto dinheiro, tempo e oportunidade se perdem porque cada tarefa espera disponibilidade?

---

## MAPA DE MATURIDADE

# ESTÁGIO 1: IA DE CONSULTA

---

Ela responde e resume, mas nada entra na operação. Pergunta: quantas respostas viram ativo publicado ou processo executado?

---

## MAPA DE MATURIDADE

# ESTÁGIO 2: IA PRODUTORA SEM CRITÉRIO

---

Existe volume, mas falta padrão confiável. Pergunta: quem define o que é bom, quais fontes valem e quando está pronto?

---

## MAPA DE MATURIDADE

# ESTÁGIO 3: AGENTE INSTALADO, **DONO** **DESPREPARADO**

---

Existe capacidade, mas faltam contexto, limites, feedback e métrica. Pergunta: o dono sabe dirigir o agente?

---

## MAPA DE MATURIDADE

# ESTÁGIO 4: AGENTE **DIRIGIDO** ESTRATEGICAMENTE

---

O agente conhece a empresa, executa tarefas delimitadas e aprende com correções. O próximo passo é medir impacto e atacar outro gargalo.

---

## MAPA DE MATURIDADE

# ESTÁGIO 5: OPERAÇÃO ORQUESTRA

---

Rotinas recorrentes, autonomia graduada e prestação de contas. O dono governa por exceção e indicador.

---

# EM QUAL ESTÁGIO VOCÊ ESTÁ HOJE?

---

0 sem IA · 1 consulta · 2 produz sem critério · 3 instalado sem direção · 4  
dirigido · 5 orquestrado

# O MESMO AGENTE PODE TRABALHAR EM CINCO ARENAS

Ganhar · Economizar · Controlar · Produzir · Viver

## ARENA DO AGENTE

# GANHAR

---

Oferta, marketing, conteúdo, páginas, funis, atendimento, CRM, propostas, follow-up e vendas.

---

## ARENA DO AGENTE

# ECONOMIZAR

---

Reduzir retrabalho, ferramentas redundantes, terceirização fragmentada, desperdícios e contratações prematuras.

---

## ARENA DO AGENTE

# CONTROLAR

---

Organizar financeiro, caixa, DRE gerencial, documentos, indicadores e projetos com validação humana onde exigida.

---

## ARENA DO AGENTE

# PRODUZIR

---

Pesquisar, criar, executar, organizar reuniões, planos, documentos e acompanhamentos.

---

ARENA DO AGENTE

# VIVER

---

Organizar agenda, compromissos, rotinas, compras, viagens, lembretes e reduzir a carga mental.

---

# O AGENTE APOIA. O RESPONSÁVEL HUMANO VALIDA.

---

Fiscal, contábil, jurídico, financeiro, saúde e outras áreas sensíveis continuam sob responsabilidade profissional.

---

# A CONTA TEM TRÊS CAIXAS

ECONOMIA DIRETA + RECEITA RECUPERÁVEL + VALOR DAS HORAS  
LIBERADAS = IMPACTO MENSAL ESTIMADO

# SEM **PREMISSAS**, NÃO EXISTE CONTA

- Gasto atual por tarefa
- Horas do dono e da equipe
- Leads sem resposta ou follow-up
- Ticket e taxa de fechamento
- Projetos atrasados por falta de capacidade

# SEPARE ESTIMATIVA, CENÁRIO E PROVA

Estimativa projeta. Cenário compara possibilidades. Prova mostra o que aconteceu.  
Nenhuma das três deve fingir ser a outra.

# ESSE DIAGNÓSTICO É PRA VOCÊ SE...

- Você vende ou quer vender pela internet
  - Existe uma tarefa real para delegar
  - Você aceita fornecer contexto e revisar
  - Você quer medir impacto em receita, custo, eficiência ou horas
-

# FORA DE PERFIL

- Atalho financeiro sem oferta, validação e venda
- Automação sem responsabilidade
- Uma ferramenta que decide tudo sozinha
- Resultado sem contexto, trabalho ou revisão

# O FORMULÁRIO PRECISA DE DADOS REAIS

Negócio e oferta

Tarefa que está parada ou cara

Frequência e pessoas envolvidas

Fontes disponíveis

Risco e aprovação necessária

Resultado esperado

# PERGUNTAS FREQUENTES

- Preciso programar? Não. Preciso aprender a dirigir a tarefa.
- O agente publica sozinho? Só com autonomia explícita e proporcional ao risco.
- Ele substitui profissional responsável? Não. Ele prepara, organiza e apoia.
- Existe resultado garantido? Não. O impacto depende das premissas e da execução.

# O QUE ACONTECE **DEPOIS DO ENVIO**

As respostas organizam o diagnóstico da primeira aplicação. O envio não promete aprovação, implantação nem resultado.

# LEVA ESTA PERGUNTA COM VOCÊ

---

Qual tarefa digital custa dinheiro ou horas hoje e poderia terminar em um artefato conferível?

---

# MAPEIE A PRIMEIRA APLICAÇÃO DO TEU SÓCIO IA

Preencha o formulário para organizar tarefa, contexto, risco, condição de pronto e impacto esperado.

[DESTINO DO CTA A CONFIRMAR]