20 tarefas que a IA já faz no teu negócio

Com o pedido pronto pra colar
no Claude ou no ChatGPT.

@iacom.iago

Antes de começar

Pra quem vende ou presta serviço e quer tirar tarefa chata da frente, sem curso e sem termo difícil. Cada tarefa vem com o pedido pronto pra colar.

Como usar

1. Abre o Claude (ou o ChatGPT), no celular ou no computador.
2. Copia o pedido da tarefa e cola na conversa. Quando a tarefa pede print, foto ou PDF, anexa o arquivo pelo botão ao lado da caixa de texto.
3. Troca o que está entre [colchetes] pelos dados do teu negócio. Antes de colar conversa ou anotação de cliente, tira nome, telefone e dado sensível.
4. Confere a resposta antes de mandar pra alguém, principalmente valor, data e nome. Se ficar na dúvida, pergunta: "De onde você tirou isso? Se não souber, diz que não sabe."

A primeira resposta é um rascunho. Se não ficou bom, pede o ajuste na mesma conversa, por exemplo: "Corta pela metade sem perder o que importa."

As quatro partes

1. **Atender cliente**
2. **Vender**
3. **Organizar o dia a dia**
4. **Aparecer melhor no Instagram e no site**

Sou o Iago, do @iacom.iago. Construo sistemas com IA em tempo integral. Os pedidos daqui saíram dos testes que eu faço para o perfil.

PARTE 1

Atender cliente

1. Responder quem pergunta o preço e some

Em vez de mandar só o valor, você manda o que está incluso e uma pergunta que leva o cliente ao próximo passo.

> Escreve 5 respostas educadas pra quem pergunta o preço no direct. Cada uma com o valor, o que está incluso e uma pergunta que puxa o próximo passo. No meu jeito de falar: [como você fala]. Meu serviço: [o que você vende e o preço].

Confere antes de usar: o valor e o que está incluso em cada resposta.

2. Responder uma reclamação sem brigar

A resposta sai calma mesmo quando você está de cabeça quente. Depois você ajusta com o que só você sabe: o que aconteceu de fato e o que pode oferecer.

> Um cliente me mandou esta mensagem: [cola a mensagem]. Escreve uma resposta educada e firme, em até 4 linhas, que resolve o problema sem brigar.

Confere antes de usar: tira o nome e o telefone do cliente antes de colar. O que você oferece pra resolver, quem decide é você.

3. Escrever a próxima resposta de uma conversa

Você anexa o print e recebe a próxima mensagem pronta, sem digitar a conversa de novo.

Anexa antes: o print da conversa com o cliente.

> Lê essa conversa com o cliente e escreve a próxima resposta, educada e curta.

Confere antes de usar: se der, corta o nome e o número do cliente do print. Lê a resposta antes de mandar.

4. Confirmar por escrito o que ficou combinado

Saiu do atendimento, cola tuas anotações do jeito que der. O combinado vai por escrito pro cliente, e você sabe o que é tarefa tua e o que ele ficou de mandar.

> Acabei de atender um cliente. Minhas anotações: [cola aqui]. Organiza o que ficou combinado, o que eu tenho que fazer e o que ele ficou de me mandar. Depois escreve a mensagem de confirmação pra eu enviar pra ele.

Confere antes de usar: tira dado sensível do cliente antes de colar e lê a mensagem antes de enviar.

5. Pedir avaliação pra quem acabou de comprar

O pedido de avaliação sai curto e educado, pronto pra mandar logo depois da compra.

> Escreve uma mensagem curta pedindo avaliação pra quem acabou de comprar [produto ou serviço]. O link pra avaliar é este: [link].

Confere antes de usar: o nome do cliente e o link antes de mandar.

PARTE 2

Vender

6. Montar o orçamento pronto pra mandar no WhatsApp

Os itens, o prazo e o pagamento chegam numa mensagem só, e o cliente acha o total sem rolar a conversa.

> Monta um orçamento organizado pra eu mandar no WhatsApp.
> Cliente: [nome]
> Itens e valores: [lista]
> Prazo: [prazo de entrega]
> Pagamento: [como o cliente paga]
> Coloca o total logo no começo e, embaixo, o que está incluso.

Confere antes de usar: cada valor e a soma do total. Quem responde pelo orçamento é você.

7. Testar a proposta antes de enviar

O Claude lê a proposta como se fosse o cliente, aponta o que ficou confuso e a dúvida que vai aparecer, e reescreve mais clara.

> Vou mandar esta proposta pra um cliente: [cola aqui]. Lê como se fosse o cliente e me diz o que ficou confuso, que dúvida ele vai ter e o que faz ele desistir. Depois reescreve mais clara, sem mudar nenhum valor.

Confere antes de usar: os valores da versão nova, um por um.

8. Cobrar o pagamento atrasado com educação

A cobrança sai gentil e direta, sem você travar pensando em como começar a mensagem.

> Escreve uma mensagem gentil, em até 4 linhas, lembrando um cliente do pagamento de [valor], que venceu dia [data].

Confere antes de usar: o valor, a data e o nome do cliente.

9. Ouvir 20 clientes imaginados antes de gastar com anúncio

Você vê as objeções que mais aparecem e ajusta a oferta, a legenda e a resposta do direct antes de lançar.

> Quero testar minha oferta antes de gastar com divulgação.
> O que eu vendo: [produto ou serviço]
> Preço: [quanto custa]
> Pra quem: [quem é o cliente e onde ele te encontra]
> Cria 20 clientes diferentes desse perfil (nome, idade e situação). Pra cada um, diz se compraria ou não e o motivo, numa frase na voz dele. No fim, me mostra quantos comprariam, as 3 objeções que mais se repetem e o que eu mudo na oferta pra resolver cada uma.

Confere antes de usar: são clientes imaginados. Servem pra ajustar a oferta e não substituem conversar com cliente de verdade.

10. Calcular o maior desconto que ainda dá lucro

Antes de anunciar promoção, você sabe quanto sobra em cada faixa de desconto, em vez de copiar o desconto do concorrente.

> Meu produto custa R$ [preço]. Meu custo é R$ [custo], a taxa da maquininha é [taxa]% e o frete sai R$ [frete, ou 0 se não tiver]. Faz uma tabela com desconto de 5% a 40% mostrando quanto sobra em cada um e me diz o maior desconto que ainda deixa lucro.

Confere antes de usar: refaz na calculadora a conta da faixa que você escolher, antes de anunciar.

PARTE 3

Organizar o dia a dia

11. Passar a tabela do PDF pra uma planilha

A tabela de preço, o extrato ou a lista que chegou travada em PDF vira planilha, sem digitar linha por linha.

Anexa antes: o PDF com a tabela.

> Transforma essa tabela numa planilha de Excel, uma coluna por campo, sem mudar nenhum valor.

Confere antes de usar: compara três ou quatro linhas com o PDF, principalmente os valores. Se não aparecer arquivo pra baixar, pede a tabela na própria conversa e copia pra tua planilha.

12. Cadastrar a lista de produtos de uma vez

A lista anotada às pressas volta com nome de vitrine, categoria e descrição de cada produto, numa planilha.

> Pra cada produto desta lista, cria o nome de vitrine, a categoria e uma descrição curta. Não inventa nada que não esteja na lista. Devolve numa planilha.
> Lista: [cola tua lista aqui]

Confere antes de usar: linha por linha, principalmente peso, tamanho, cor e preço. A frase "não inventa nada" evita que apareça uma medida ou um benefício que o produto não tem.

13. Passar as anotações do caderno pra uma lista

O que está escrito à mão no papel vira uma lista digitada e organizada, a partir de uma foto.

Anexa antes: a foto da página do caderno.

> Passa essas anotações à mão pra uma lista organizada, sem mudar nenhum valor.

Confere antes de usar: letra difícil e foto tremida podem sair errado. Compara os valores com o papel.

14. Achar onde cabe mais um cliente na agenda

Os horários da semana ficam sem conflito, e você vê o espaço livre sem riscar o caderno.

> Organiza estes horários sem conflito e me diz onde cabe mais um cliente: [horários da semana].

Confere antes de usar: os horários com a tua agenda antes de confirmar com o cliente.

15. Entender o contrato antes de assinar

Você lê em linguagem simples o que está aceitando, com multa, prazo e renovação automática apontados.

Anexa antes: o contrato, em PDF ou foto.

> Anexei um contrato que eu vou assinar. Me explica em linguagem simples o que eu estou aceitando e aponta o que pode me prejudicar: multa, prazo e renovação automática.

Confere antes de usar: em contrato grande ou de valor alto, um advogado ainda confere.

PARTE 4

Aparecer melhor no Instagram e no site

16. Ver o teu perfil como quem nunca te viu

Você já sabe o que vende e por isso não enxerga o que confunde. O Claude não sabe, então serve de teste.

Anexa antes: o print do topo do teu perfil (foto, nome, bio e destaques).

> Olha esse print como alguém que nunca me viu. O que eu vendo, pra quem, e o que está confuso? Depois reescreve minha bio em três linhas: o que eu faço e pra quem, por que confiar em mim e o que fazer agora.

Confere antes de usar: não deixa entrar número ou resultado que você não tem. Se a bio nova disser algo que não é verdade, apaga.

17. Escrever a legenda do post

Você escolhe entre três legendas em vez de ficar parado na tela tentando escrever uma.

> Escreve 3 legendas curtas pra este post: [o que é o post]. Sem hashtag.

18. Deixar claro no site o que você faz, onde e pra quem

Quem chega no teu site entende logo o que você faz, em que cidade atende e pra quem.

> Esse é o texto do começo do meu site: [cola aqui]. Diz se fica claro o que eu faço, em que cidade e pra quem. Depois reescreve mais claro, sem inventar nada.

Confere antes de usar: telefone, endereço e cidade no texto novo.

19. Juntar as dúvidas de sempre numa página só

Você responde cada pergunta uma vez, do teu jeito, e manda o link quando ela aparecer de novo no direct.

> Cria uma página de dúvidas do meu negócio, em um arquivo só, pensada pra abrir no celular.
> Meu negócio: [nome e o que vende]
> As perguntas que mais recebo: [cola as perguntas, do jeito que os clientes escrevem]
> Minhas respostas: [prazo, entrega, pagamento, troca e o que mais valer pra você]
> Cada pergunta abre e fecha com um toque, com a resposta curta e do meu jeito de falar. No topo, o nome do negócio. No fim, um botão "Chamar no WhatsApp" que abre a conversa com o número [teu WhatsApp]. Visual limpo, letra grande. Não inventa resposta: se faltar alguma, me pergunta antes.

Confere antes de usar: abre a página no celular e lê cada resposta. Pra ter um link, pergunta pro Claude qual o jeito mais simples de pôr a página no ar.

20. Escrever a política de troca pro destaque

O cliente lê a regra antes de comprar, e a mesma pergunta chega menos no direct.

> Escreve a política de troca e devolução do meu negócio em linguagem simples, pra cliente ler no celular. Eu vendo [o que] pelo [Instagram, WhatsApp ou site]. Inclui os 7 dias de arrependimento do artigo 49 do Código de Defesa do Consumidor e como o cliente me avisa. Não inventa regra que eu não te passei.

Confere antes de usar: mostra pro teu contador ou advogado antes de publicar.

Começa por uma tarefa só, a que mais te cansa.

Quer mais? Segue o @iacom.iago.

Quer que eu ponha a IA pra trabalhar no teu negócio? Me chama no direct.