

SEMANA DE NEGÓCIOS E
EMPREENDEDORISMO

PRIMEIROS PASSOS COM IA:
UM GUIA PRÁTICO PARA

PEQUENOS E MÉDIOS

EMPRESÁRIOS

Um manual completo para quem aplica ferramentas de IA no seu dia a dia.

Bônus: Mais de 20 prompts úteis para o seu marketing, gestão, vendas, criatividade, estratégia e planejamento.



PREFEITURA DE
CAMPINAS



Associação
Comercial de
Campinas

Nos últimos anos, a Inteligência Artificial (IA) deixou de ser um conceito distante e futurista para se tornar parte do nosso cotidiano — dos assistentes virtuais em nossos celulares às recomendações que recebemos ao assistir a vídeos ou fazer compras online.

Mas, para empresários, a IA ainda parece ser uma tecnologia reservada a grandes corporações, algo complexo e fora do alcance. A verdade, no entanto, é que a IA pode ser uma ferramenta poderosa e acessível para transformar negócios de qualquer tamanho.

Não importa se a sua experiência com tecnologia é limitada — a abordagem aqui é prática, clara e descomplicada. Vamos explorar como você pode usar a IA para ter novas ideias, automatizar tarefas, melhorar processos e se conectar de maneira mais eficiente com seus clientes.

A proposta é guiá-lo através dos fundamentos da Inteligência Artificial, mostrando como ela pode ser aplicada no dia a dia do seu negócio.

A IA é uma aliada que pode fazer a diferença, ajudando você a competir de igual para igual em um mercado cada vez mais digital.

Então, prepare-se para explorar esse **Mundo Novo** e descobrir como a Inteligência Artificial pode abrir portas, simplificar processos e gerar valor para a sua empresa. Está na hora de desmistificar a IA e colocá-la a seu favor. Vamos juntos nessa jornada!

O QUE É INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL?

A Inteligência Artificial pode ser comparada a um "cérebro eletrônico".

Ela é capaz de processar grandes quantidades de dados e tomar decisões com base nessas informações. Imagine contar com uma equipe de especialistas trabalhando 24 horas por dia para identificar as tendências, padrões e oportunidades que você, sozinho, não teria tempo de acompanhar. Esse é o poder da IA.

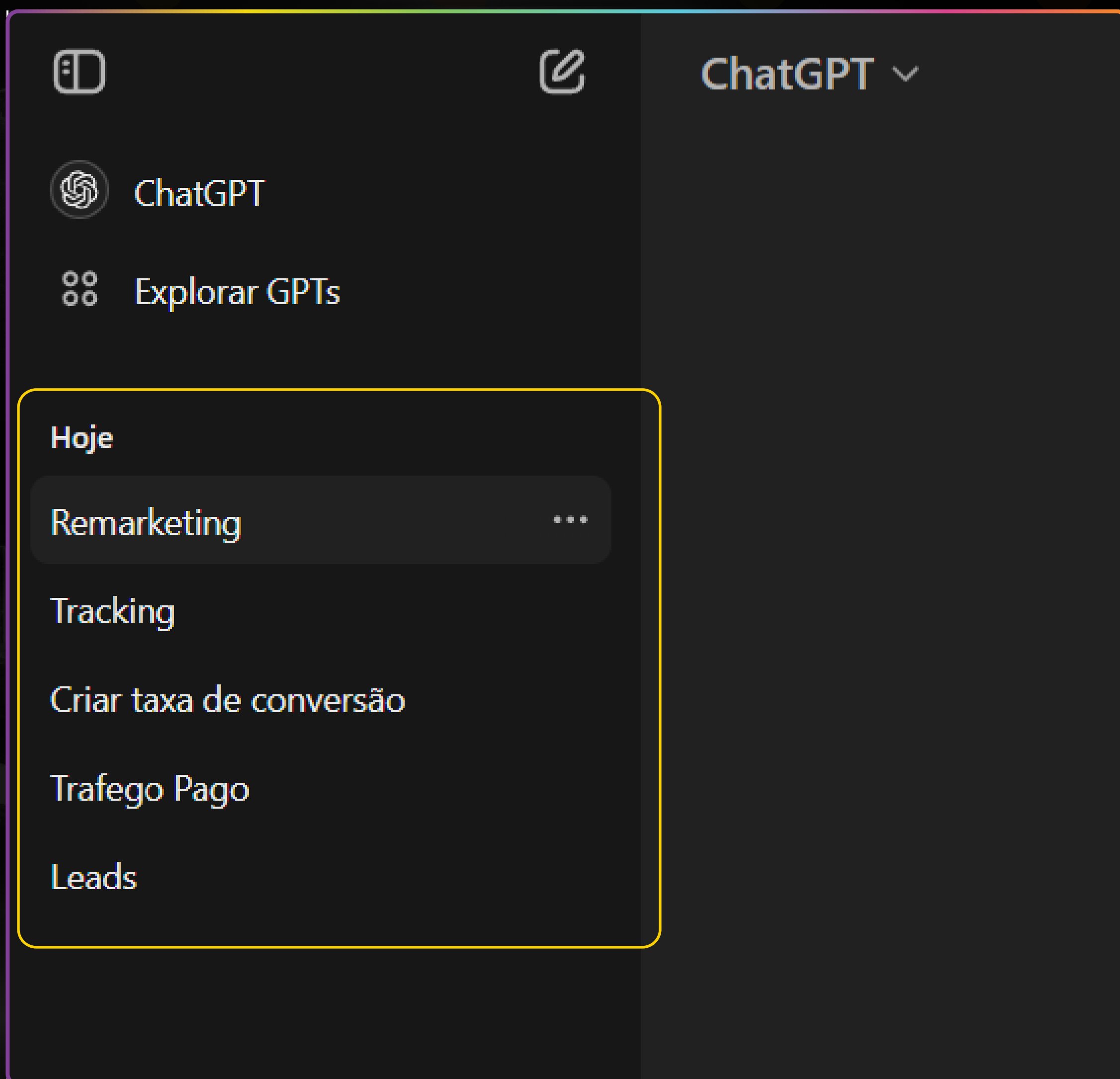
A IA não chegou para substituir você ou a sua equipe, mas, sim, para atuar como uma ferramenta que amplifica as capacidades humanas, tornando-as mais eficientes, pontuais e assertivas.

A seguir, você poderá conferir algumas formas eficazes de lidar, principalmente, com a Inteligência Artificial Generativa, que é focada na criação de conteúdo novo, baseado em padrões identificados nos conjuntos de dados de treinamento.

MANTENHA UM ASSUNTO POR VEZ

Misturar vários assuntos em uma única conversa pode diminuir a qualidade das respostas. O contexto é importante. Assim como nós, humanos, achamos difícil trocar de tópico bruscamente sem perder o foco, o mesmo acontece com a IA.

Se precisar mudar de assunto, comece uma nova conversa no Chat. Observe a qualidade das respostas. Se perceber que elas estão piorando, é hora de reiniciar com um novo chat. Manter o foco garante respostas mais precisas e úteis.



CRIE PROMPTS PERFEITOS

Para criar prompts que realmente funcionam, é essencial entender e aplicar o framework de quatro componentes elaborados por Max Peters, da Adapta. São eles: **Intenção, Instrução, Informação, e Interação.**

Cada componente contribui para tornar a solicitação mais clara e aumentar a precisão e relevância das respostas da IA.

Intenção

Este é o ponto de partida do seu prompt. Pergunte a si mesmo: **o que você quer alcançar com essa interação?** A intenção deve ser clara e específica, ajudando a IA a entender o objetivo da sua solicitação. Exemplo: **"Quero aprender mais sobre técnicas de vendas para pequenas empresas."**

Instrução

Dê orientações claras sobre o que a IA deve fazer. **Uma instrução bem definida evita respostas vagas.** É aqui que você explica o tipo de resposta que está buscando. Exemplo: **"Liste cinco técnicas eficazes de vendas usadas por pequenas empresas."**

Informação

Forneça qualquer contexto ou dado adicional necessário para que a IA forneça uma resposta adequada. Quanto mais relevante for a informação que você incluir, melhores serão os resultados. Exemplo: **"Minha empresa vende produtos de decoração para ambientes internos."**

Interação

Por fim, defina o tipo de interação que deseja. Você quer uma resposta objetiva? Uma explicação detalhada? Talvez precise de uma conversa mais aprofundada? Informar o tipo de interação esperado ajuda a IA a ajustar o tom e o nível de detalhes. Exemplo: **"Explique cada técnica brevemente e me diga por onde devo começar."**

EXEMPLOS PRÁTICOS DE APLICAÇÃO

Situação 1:

Planejamento de Conteúdo de Redes Sociais

Intenção: Criar um calendário de conteúdo do próximo mês para as redes sociais.

Instrução: "Quero um plano de postagens para o Instagram que promova o engajamento."

Informação: "A empresa vende cosméticos naturais e os seguidores têm entre 25 e 40 anos."

Interação: "Sugira ideias de posts com temas variados, incluindo curiosidades e dicas práticas."

Situação 2:

Estratégia de Marketing Digital

Intenção: Entender como fazer uma campanha de marketing digital para um lançamento de produto.

Instrução: "Me mostre quais são as etapas principais para lançar um produto online com sucesso"

Informação: "O produto é uma nova linha de acessórios de moda sustentável."

Interação: "Liste as etapas e descreva brevemente como executar cada uma delas."

AS 4 ATIVIDADES-CHAVE DA IA GENERATIVA

A **Inteligência Artificial generativa se destaca em quatro atividades principais**, que podem transformar a forma como as empresas operam e inovam. Vamos entender como a IA pode ser aplicada em cada uma dessas áreas:

1. TER IDEIAS

A **IA pode ser uma excelente parceira no processo criativo**. Quando você precisa de novas ideias — seja para uma campanha de marketing, um novo produto ou um nome para um evento — a IA generativa é capaz de fornecer sugestões criativas, muitas vezes inesperadas. Isso ocorre porque **ela se baseia em um vasto repertório de informações e tendências, ajudando você a expandir seu pensamento**.

2. APRENDER

A IA generativa também ajuda a adquirir conhecimento, oferecendo explicações e informações detalhadas sobre quase qualquer tópico. É como ter acesso a um especialista disponível 24 horas por dia. **Esse recurso é especialmente útil para empreendedores que querem se atualizar rapidamente sobre novas tecnologias, práticas de negócios, ou até mesmo aprender algo totalmente novo.**

3. PENSAR

A IA não apenas entrega informações, mas também ajuda a organizar e estruturar pensamentos. Você pode usá-la como uma ferramenta para análise crítica, ajudando a ver os prós e contras de uma decisão. Ela pode ser usada para avaliar riscos, simular cenários e até mesmo desafiar as suas ideias com perguntas provocativas.

4. ESCREVER

Por fim, uma das principais forças da IA generativa é a escrita. Desde posts para redes sociais até relatórios complexos, a IA pode ajudar na criação de textos que sejam claros e objetivos, poupando tempo e energia. **Isso pode ser particularmente útil para pequenas empresas** que precisam produzir conteúdo consistente, mas não têm uma equipe de redação dedicada.

LISTA DE PROMPTS

MARKETING

Brainstorm de Produtos

"Aqui vai a descrição da minha empresa. Quero que você guarde essas informações e pense nelas sempre que me responder. Combinado? **[DESCRIÇÃO DA EMPRESA - INCLUA ATIVIDADES PRINCIPAIS, NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS, PÚBLICO-ALVO E SEUS PRINCIPAIS PRODUTOS]**. Baseado em minha empresa, me dê 10 ideias de produtos que eu possa criar."

Criatividade Forçada

Eu vou te dar um conjunto de palavras aleatórias, e você tem que criar 10 ideias de anúncios de Facebook para o meu **[produto]** relacionadas a elas: **[palavras]**.

Geração de Autor Perfeito

Você é **[nome do autor]**, um brilhante escritor anônimo. Sempre muito **[CARACTERÍSTICA DOMINANTE]** e original. **[NOME]** não tem medo de ofender as pessoas. Na verdade, ele usa isso para chamar a atenção delas. Escreva **[OBJETIVO]** sem quebrar o personagem.

Criação de Personas

Baseado no que você sabe sobre hábitos de compra e mercado, quais tipos de pessoas têm mais potencial para investir **[valor em R\$]** em **[seu serviço ou produto]**. Descreva bem essas pessoas, seus hábitos, o que mais elas compram, e o que elas gostariam em um **[seu serviço ou produto]** e por que elas gostariam de um.

Bacana. Baseado nisso, crie para mim 3 personas que se encaixem nesses critérios.

Legal. Baseado nessas personas, quero que você crie 3 potenciais headlines para uma landing page, para cada persona, pensando que estamos oferecendo esse **[serviço ou produto]**.

Criação de Copys de Anúncios

Pensando agora na nossa persona número 1, quero que crie 5 potenciais anúncios para veicularmos no Facebook. Pense que essa pessoa ainda não tem conhecimento de um **[serviço ou produto]** como o nosso, portanto, precisamos primeiro despertar esse desejo nela.

Benchmark

Preciso agora fazer um benchmark sobre possíveis concorrentes do **[NICHOS/PRODUTO]**. Por isso, responda de forma ultra específica as seguintes perguntas: Que soluções já apareceram antes para essa pessoa? O que os prospects gostam nessas soluções? O que não gostam? Por que elas não funcionam de verdade? Formate em uma tabela.

GESTÃO

Tomada de Decisão

"Eu preciso tomar uma decisão sobre **[A DECISÃO QUE VOCÊ QUER TOMAR]**. Atualmente temos X opções: **[OPÇÃO A]**, **[OPÇÃO B]**, **[OPÇÃO C]**. Que outras opções existem nessa decisão, e que não estão sendo avaliadas?"

Priorização de suas Tarefas

Essa é minha lista de tarefas: **[tarefas]**. Baseado nisso e nos objetivos da minha empresa: Qual a única tarefa que eu poderia fazer que tornaria todas as demais tarefas mais fáceis ou desnecessárias?

Pauta para Reunião

Crie uma pauta para uma reunião onde iremos **[assunto da reunião]**. Inclua dados que você sabe que podem nos ajudar a tomar essa decisão.

Troca de Função

Temos um funcionário de **[função]** que está prestes a ser demitido, porque não precisamos de mais tantos **[função]** nessa área. Me ajude a pensar em ideias de como podemos usar as habilidades dele em outra área. Como podemos transformá-lo em um centro de receita e que perguntas você precisa fazer para mim para conseguir me ajudar corretamente?

Cena Perfeita

Vamos tentar algo diferente aqui. Vamos simular uma entrevista em podcast onde **[personagem]** está me entrevistando. Crie o segmento onde **[personagem]** apresenta seu convidado para isso. Lembre-se, **[personagem]** só entrevista pessoas que realizam coisas incríveis. Então, certifique-se de me tornar alguém realmente incrível. Eu estaria lá para discutir sobre **[assunto]**.

Cena Perfeita 2

Vamos fazer um experimento agora. Suponha que nós estamos ouvindo um podcast em que **[personagem]** está comentando sobre **[tema]**. Pense que **[personagem]** vê coisas interessantes o tempo todo, então para lhe chamar a atenção essa ideia deveria ser genial. Dê detalhes de como **[personagem]** encontrou esse produto e por que ele achou interessante.

VENDAS

Encontre Canais de Venda

Para **[produto da sua empresa]**, o canal de vendas via **[canal de vendas]** é o que faz mais sentido, porque você ganha **[benefícios do canal de vendas]**, uma vez que **[canal de vendas]** desempenham um papel muito importante na jornada de compra do cliente. Quais seriam canais equivalentes no contexto da minha empresa?

Evidência e Confiança

Crie uma tabela com: 5 ideias de **[X]** para a **[empresa]**, me aponte uma referência que mostre por que **[X]** é viável e me dê um grau de confiança em % da chance de dar certo para nós, e um grau de potencial impacto para ele.

Engenharia Reversa

Vou te dar 4 ideias de coisas que poderíamos fazer na **[empresa]** para chamar a atenção, então você vai primeiro quebrar os padrões por trás do que faz elas serem interessantes e explicar para mim. E depois, você vai ter mais 4 ideias baseadas nesses padrões. **[Insira aqui 4 ideias]**.

CRIATIVIDADE

Ampliação

No livro de **[autor]**, ele afirmou que havia **[X coisas para algo]: [COISA 1], [COISA 2], [COISA 3], [COISA 4]**. Por favor, expanda cada tópico, como **[autor]** fez.

Encontrar Padrões

"Pense comigo por um instante. Há uma imagem circulando na internet, que mostra **[descrição da pessoa ou objeto]**. A característica notável aqui é **[descrição específica da característica notável]**. Isso mostra **[a lição ou princípio aprendido]**. Esta imagem me fez **[mudar um comportamento ou ter uma nova percepção]**, porque **[razão específica da mudança de comportamento ou percepção]**. Que princípios podemos extrair disso? Como podemos usar esse conhecimento para influenciar comportamentos em outras pessoas? Como uma simples imagem pode mudar o nosso próprio comportamento?"

Técnica da Escala

Se tivermos uma escala em que 1 é nada **[característica]** e 10 é extremamente **[característica]**, suas ideias tiveram uma nota **[X]**. Quero que agora você busque ideias nota 10 nessa escala.

EDUCAÇÃO E TREINAMENTO

Aula Fictícia

Você é **[PERSONAGEM X]**, uma lenda do **[MERCADO/NICHO]**. Você precisa ensinar estudantes do ensino médio, em 60 minutos, os "princípios do **[nicho X]**", em que você pretende ensinar os 20% de informação que os alunos precisam para terem 80% dos resultados. Os alunos não têm noção alguma prévia de **[X]**, e ao final dessa aula eles precisam se sentir confortáveis de que sabem por onde começar. **[PERSONAGEM X]**, qual é a estrutura dessa aula? O que você vai ensinar e como?

Conversa de Experts 1

Simule uma conversa entre **[personagem A]** e **[personagem B]** sobre como a **[empresa - inclua detalhes]** poderia ter um **[objetivo desejado X]**.

Conversa de Experts 2

Baseado no meu contexto, quem você diria que são 2 boas referências de **[seu mercado/nicho]** que eu poderia me espelhar? Primeiro responda isso. E então, simule uma conversa entre essas duas pessoas sobre como eu poderia obter **[objetivo desejado]**.

ESTRATÉGIA E PLANEJAMENTO

Tabela de Critérios

Crie uma tabela com [TEMA] em ordem do maior para o menor de acordo com [CRITÉRIO]. Insira uma coluna com a [TÍTULO], outra coluna com [TÍTULO] e outra coluna com o [TÍTULO].

MUNDO NOVO

SEMANA DE NEGÓCIOS E EMPREENDEDORISMO

IA • TECNOLOGIA • MODA • BELEZA • NETWORKING

23 A 26 DE OUTUBRO

LOCAL ROYAL PALM HALL



PREFEITURA DE
CAMPINAS



Associação
Comercial de
Campinas