



IA APLICADA AO NEGÓCIO

DO DOMÍNIO DO PRODUTO AO DOMÍNIO DO NEGÓCIO

A IA não te dá ideia. Ela te dá velocidade — **se tu souber qual problema quer resolver.**

Entender a
dor

Desenhar a
oferta

Dar cara ao
produto

Colocar de
pé

O PONTO DE PARTIDA

NÃO FALTA IDEIA. FALTA BRAÇO.

TU ESTÁ TRAVADO PORQUE É UM SÓ.

A IA não é criatividade emprestada. É
braço emprestado.

E braço emprestado só serve para quem sabe
onde quer chegar.



O SÓCIO DIGITAL

DOIS PAPÉIS — A MAIORIA SÓ USA UM

CONSULTORA

Pensa contigo, questiona, monta o diagnóstico.

EXECUTORA

Escreve, desenha, constrói.

A maioria só usa o segundo. **Por isso o resultado é genérico.**

A ESTEIRA DE HOJE — UMA HORA, QUATRO MOVIMENTOS

01

Entender a dor de quem
compra
CONSULTORA

02

Desenhar a oferta
CONSULTORA

03

Dar cara ao produto
EXECUTORA

04

Colocar de pé
EXECUTORA

COMANDO 01 DE 04 • CONSULTORA

ENTENDER A DOR DE QUEM COMPRA

Antes de criar qualquer coisa, tu precisa saber o que dói no teu cliente. Aqui tu dá contexto à IA: quem tu é, qual o problema e quem é o teu cliente.

O QUE TU RECEBE DE VOLTA

Um mapa de empatia: o que teu cliente pensa, sente, ouve e teme — em vez do que tu imagina que ele quer.

COLA ISSO NA IA

Estou numa jornada como: [seu cargo ou função] Problema: [descreva o problema real] Minha persona principal é: [resumo do seu cliente ideal] Me ajude criando um **mapa de empatia** para essa persona.

Anatomia do comando: contexto → problema → persona → pedido. É essa ordem que muda o resultado.

COMANDO 02 DE 04 • CONSULTORA

DESENHAR A OFERTA

Dor mapeada, agora vira produto. A IA não inventa do nada — ela parte da persona e do problema que tu acabou de levantar.

O QUE TU RECEBE DE VOLTA

Três ofertas prontas para comparar, cada uma com nome, promessa e como funciona. Tu escolhe uma e descarta duas.

COLA ISSO NA IA

Com base na persona e no problema levantados, me dê **3 ideias simples e fáceis de implementar** de um produto ou serviço que resolva essa dor. Para cada ideia, inclua: Nome Comercial, Promessa Principal e Como Funciona em 3 passos .

Peça sempre “simples e fácil de implementar”. Sem isso a IA te entrega um projeto de doze meses.

COMANDO 03 DE 04 • EXECUTORA

DAR CARA AO PRODUTO

Oferta escolhida, falta o cliente ver. Uma imagem profissional faz a promessa parecer real — e tu não precisa saber nada de design.

O QUE TU RECEBE DE VOLTA

Uma imagem pronta para a página de vendas, com estilo, luz e cenário escolhidos por quem entende disso.

COLA ISSO NA IA

Gostei da Ideia [número]. Gere uma **imagem profissional** desse produto/serviço para eu usar na minha página de vendas. Atue como **diretor de arte** e escolha você mesmo o melhor estilo visual, iluminação e cenário que mais valorize essa ideia.

Não tente dirigir a arte. Dizer “atue como diretor de arte e escolha você mesmo” entrega mais que dez adjetivos.

COMANDO 04 DE 04 • EXECUTORA

COLOCAR A OFERTA DE PÉ

Última milha: a oferta precisa de um lugar onde alguém possa dizer sim. A IA escreve o pedido detalhado, e o Lovable monta a página.

O QUE TU RECEBE DE VOLTA

Uma landing page no ar com a promessa, o funcionamento e o botão de contato — no mesmo dia.

COLA ISSO NA IA

Agora, crie o **prompt detalhado** desse produto/serviço para eu usar no **Lovable** e criar a minha **landing page**.

Ninguém precisa anotar. Está tudo no kit.

ANTES DE CONSTRUIR

O PASSO QUE QUASE TODO MUNDO PULA

Leva a promessa para três clientes reais antes de gastar uma hora construindo.

Não pergunta se gostaram. Pergunta se **comprariam hoje** — e por quanto.

IA CONSTRÓI ERRADO NA MESMA VELOCIDADE QUE CONSTRÓI CERTO.