

Primeiros Passos com IA

Kit de arranque para sair da paralisia e começar com um passo concreto.

PARA
Pequenos negócios em Portugal

EDIÇÃO
11 de agosto de 2026

Antes de avançar

Este guia existe para uma situação específica: já ouviste falar de IA, talvez tenhas experimentado uma ou duas vezes, e ficaste com a sensação de que o resultado não era grande coisa, ou nem chegaste a começar porque não sabias por onde pegar.

O que trava a maioria raramente é resistência à tecnologia; é não saber qual é o primeiro passo que faz sentido para o teu negócio, em concreto.

É esse passo que este guia te ajuda a definir.

Parte 1 — Escolher o teu primeiro caso de uso

A REGRA QUE SIMPLIFICA TUDO

Começa por UM caso pequeno e concreto. Não por adotar todas as ferramentas disponíveis, não por automatizar toda a operação, não pelo caso mais impressionante. Pelo mais útil.

Clayton Christensen estudou durante décadas como as pessoas escolhem produtos e ferramentas. A conclusão central do seu trabalho é que escolhemos pelo trabalho que a ferramenta faz por nós, não pela lista de funcionalidades. A pergunta relevante não é "o que é que a IA faz?": é "que tarefa preciso de tirar das minhas mãos?".

Na prática: uma ferramenta de IA não tem valor em abstrato. Tem valor quando resolve algo específico que te consome tempo no negócio. E esse algo específico é diferente para cada pessoa.

WORKSHEET: IDENTIFICA O TEU PRIMEIRO CASO

Preenche a tabela com até cinco tarefas que fazes regularmente e que te custam tempo ou atenção.

Tarefa que me come tempo	É repetida (faço mais do que uma vez por semana ou mês)?	Exige o meu juízo pessoal em todo o processo?	A IA poderia ajudar com pelo menos uma parte?
_____	Sim / Não _____	Sim / Parcialmente / Não	Sim / Talvez / Não
_____	Sim / Não _____	Sim / Parcialmente / Não	Sim / Talvez / Não
_____	Sim / Não _____	Sim / Parcialmente / Não	Sim / Talvez / Não
_____	Sim / Não _____	Sim / Parcialmente / Não	Sim / Talvez / Não
_____	Sim / Não _____	Sim / Parcialmente / Não	Sim / Talvez / Não

Como usar a tabela: o melhor candidato para começar é uma tarefa repetida, que exige o teu juízo em algum ponto mas não em todo o processo, e onde a IA pode tomar conta da parte mais mecânica. Redigir rascunhos, estruturar texto, reformular, resumir, responder a perguntas que ouves sempre: são boas candidatas. Decidir estratégia, avaliar um cliente, dar um diagnóstico: é trabalho teu.

O objetivo é libertar tempo do que fazes por obrigação, sem tocar no que fazes melhor.

Parte 2 — Dar contexto à IA

PORQUE A IA GENÉRICA RESPONDE GENÉRICO

Quando usas uma ferramenta de IA sem contexto, ela responde com médias. Não sabe quem são os teus clientes, que tom usas, como o teu serviço funciona, nem quais são as situações que se repetem no teu negócio. A resposta que recebeste que parecia saída de um livro de marketing? Era exatamente isso: a resposta média para um negócio médio.

Ethan Mollick, investigador que estudou intensivamente o uso de IA em contexto profissional, descreve bem este ponto: quanto mais contexto a IA tiver sobre o teu trabalho, menos genérica é a resposta. A diferença está no conhecimento de base que trazes antes de fazeres a pergunta, não em saber usar melhor a ferramenta.

A BASE DE CONHECIMENTO MÍNIMA DO TEU NEGÓCIO

É um conjunto de informação que escreves uma vez e usas sempre que precisas de pedir algo à IA: nada técnico. Pensa nisto como um briefing para um colaborador que nunca trabalhou contigo, com o que ele precisaria de saber para te ajudar bem.

Preenche a tabela abaixo. Não precisas de textos longos: duas a quatro frases por campo chegam.

Campo	O que preencher	O teu rascunho
O que faço	O serviço principal, em linguagem concreta (não o que está no LinkedIn)	
Para quem	O teu cliente real: o que o preocupa, o que já tentou antes, o que valoriza, o que o faz hesitar	
Ofertas principais	Os serviços ou produtos que tens, com o que inclui cada um	
Tom de voz	Como soas quando escreves bem: formal/informal, direto/detalhado, próximo/distante. Inclui uma frase tua de um email que soou bem	
FAQs e objeções	As 3 a 5 perguntas que ouves sempre (e as tuas respostas habituais)	
O que me diferencia	O que o teu trabalho tem que não encontras em qualquer alternativa: pensa em anos de experiência, especialização, método, atenção ao detalhe	
Casos ou situações que se repetem	2 a 3 situações típicas: o tipo de cliente que aparece mais, o pedido mais comum, o problema que resolves sempre	

Com estes campos preenchidos, tens uma base de contexto. Quando fores usar IA, comesas por partilhar este briefing (ou a parte relevante) antes de fazer a tua pergunta. A diferença no resultado é imediata.

Parte 3 — 6 prompts prontos a copiar e adaptar

Copia o prompt, substitui o que está entre [parênteses retos] com o teu contexto, e ajusta o resultado à tua voz.

Prompt 1 — Rascunhar resposta a um pedido de orçamento

Sou [o que fazes, ex.: consultora de imagem, nutricionista, arquiteta de interiores] e trabalho com [tipo de cliente, ex.: profissionais liberais entre 35-50 anos que querem reposicionamento profissional].

Recebi este pedido de orçamento: [cola o pedido, ou descreve-o].

O meu serviço para este caso é [descreve o que inclui e o preço, se quiseres].

Escreve um rascunho de resposta que: apresente o que inclui o trabalho de forma clara, justifique o valor sem ser defensivo, e convide a avançar para uma conversa. Tom: [formal/próximo/direto — o teu].

Prompt 2 — Transformar notas numa publicação para redes sociais

Trabalho como [o que fazes] e o meu negócio chama-se [nome do negócio, se tiver]. Falo com clientes que [descreve o teu cliente].

Tenho estas notas de uma ideia que quero partilhar: [cola as tuas notas brutas, mesmo que sejam três frases soltas].

Transforma isto numa publicação para [Instagram/LinkedIn — escolhe] com: uma abertura que prenda, o ponto principal desenvolvido de forma simples, e um fecho que convide a comentar ou partilhar. Comprimento: [curto, até 150 palavras / médio, até 250 palavras]. Tom: [a tua indicação].

Prompt 3 — Resumir o mês a partir de números

Estes são os números do meu negócio este mês:

- Faturação: [valor]
- Número de clientes: [número]
- Serviço mais vendido: [qual]
- Serviço menos vendido: [qual]
- Despesa total estimada: [valor]
- [Acréscenta mais dados se tiveres: cancelamentos, taxa de regresso de clientes, etc.]

O mês anterior tinha [os dados equivalentes do mês anterior, ou indica que não tens para comparar].

Resume o que estes números dizem em linguagem simples: o que correu bem, o que merece atenção, e uma questão que vale a pena eu pensar nos próximos dias. Sem análise financeira formal — só leitura prática.

Prompt 4 — Escrever uma FAQ para o meu negócio

Sou [o que fazes] e tenho um [consultório / espaço / serviço online — o que for] chamado [nome].

As perguntas que os clientes me fazem com mais frequência são:

1. [Pergunta 1]
 2. [Pergunta 2]
 3. [Pergunta 3]
- [Adiciona mais se tiveres]

Para cada pergunta, escreve uma resposta curta e direta (máximo 3 frases) que: responda de forma completa, use o tom [informal e próximo / formal e claro — o teu], e não deixe mais dúvidas do que as que resolve. Inclui um parágrafo introdutório breve para apresentar a secção de FAQ.

Prompt 5 — Preparar um email de seguimento a um cliente que não voltou

Tenho um negócio de [o que fazes]. O [nome fictício, ex.: "Luís"] foi cliente há [quanto tempo] e não voltou desde então.

O que sei sobre ele: [descreve o que fizeste para ele, o que correu bem, qualquer contexto relevante que tenhas].

Escreve um email de seguimento que: seja genuíno e não pressione, lembre o trabalho que fizemos juntos, abra a porta para voltar sem ser insistente, e seja curto (máximo 4 parágrafos). Tom: [a tua indicação].

Prompt 6 — Estruturar uma proposta de serviços

Preciso de redigir uma proposta para [descreve o cliente e o projeto ou pedido deles].

O que vou incluir neste trabalho: [lista o que inclui — fases, entregas, o que está fora do âmbito].

O valor é [o preço ou gama de preço].

O meu ponto de diferenciação neste caso é [o que te torna a escolha certa para este cliente específico].

Organiza isto numa proposta com: uma abertura que mostre que percebi o que o cliente precisa, uma descrição clara do trabalho e o que inclui, o investimento com uma frase de contexto, e um próximo passo simples. Tom: [a tua indicação].

Exemplo trabalhado — A Beatriz, nutricionista

A Beatriz tem consultório próprio há um ano, trabalha sozinha, com capacidade para cerca de trinta consultas por mês. O que mais tempo lhe consumia eram as mensagens de clientes com perguntas repetidas: entre três a quatro horas por semana.

Passo 1 — o caso que escolheu

Quando preencheu a folha de trabalho da Parte 1, ficou claro: redigir respostas às perguntas frequentes era repetido, não exigia o seu juízo em todo o processo (a resposta ao "posso comer ovo antes da consulta?" é sempre a mesma), e era exatamente o tipo de tarefa em que a IA podia tomar conta da parte mecânica.

Passo 2 — a base de contexto

A Beatriz passou quarenta minutos a preencher os campos da Parte 2. Ficou com algo assim:

Campo	O que preencheu
O que faço	Nutricionista clínica. Consultas presenciais e online. Foco em gestão de peso, síndrome metabólica e alimentação para atletas amadores.
Para quem	Adultos entre 28-50 anos. Preocupação principal: não conseguirem manter mudanças a longo prazo. Muitos já tentaram dietas antes e desistiram. Valorizam explicações claras, não julgamento.
Tom de voz	Próximo, sem ser informal de mais. Direto, sem condescendência. Exemplo de frase minha: "Não existe um plano certo para toda a gente: o que funciona é aquele que consegue manter na tua vida real."
FAQs e objeções	"Posso comer X com a minha restrição?"; "O que faço se falhar o plano?"; "Quando começo a ver resultados?"; "Preciso de suplementos?"; "Como preparo a análise para a próxima consulta?"

Passo 3 — o prompt antes e depois

Sem contexto:

Pergunta à IA: "Como respondo a um cliente que pergunta se pode comer pão?"

Resposta típica: "O consumo de pão depende do tipo de pão e da dieta seguida. Os pães integrais são geralmente preferíveis aos pães brancos, pois têm maior teor de fibra..."

Resultado: correto, genérico, e completamente inútil para mandar a um cliente.

Com contexto:

Sou nutricionista clínica. Os meus clientes são adultos entre 28-50 anos, muitos com histórico de dietas anteriores que não resultaram. Tom: próximo, direto, sem julgamento.

Um cliente está num plano de controlo de peso e pergunta: "Posso comer pão?"

Escreve uma resposta curta (máximo 5 frases) que: responda de forma concreta, não proíba nem autorize de forma absoluta, e convide o cliente a perceber o contexto da sua própria situação.

Resposta com contexto: "Pão sim, o que muda é o tipo e o momento. Uma fatia de pão de mistura ou integral ao pequeno-almoço é muito diferente de comer pão à refeição da noite, se estás a tentar reduzir os hidratos nessa altura. O que temos no teu plano é [ajusta aqui para o cliente específico]. Se tiveres dúvidas sobre uma situação concreta, diz-me e ajustamos."

A diferença está no contexto que a Beatriz trouxe antes de fazer a pergunta, não na ferramenta.

Próximo passo

Este guia cobre os primeiros passos. O que vem a seguir é integrar a IA no teu fluxo de trabalho de forma consistente, não só para tarefas soltas, mas como parte de como geres o negócio.

No Elevate, o módulo de Inteligência Artificial aprofunda exatamente isto: como usar IA de forma integrada, aplicada ao teu setor e ao teu modelo de negócio, com exercícios práticos de que saís com trabalho feito.

Na mesa de trabalho do Elevate, as ferramentas IA já partem do teu perfil: setor, modelo de negócio, cliente-ideal, tom. Não comesas do zero cada vez que abres uma ferramenta: o contexto já está lá, construído a partir do teu próprio negócio.

Se ainda não fizeste o diagnóstico gratuito, é por aí que comesas: devolve-te uma leitura concreta de onde o teu negócio está hoje e por onde faz mais sentido avançar.

[Fazer o diagnóstico gratuito](#)

— Elevate Club | elevateclub.pt

PRÓXIMO PASSO

*Sabes **fazer**. Falta-te **gerir**.*

Este guia é parte da gestão que aprendes no ELEVATE. Faz o diagnóstico gratuito em cerca de 8 minutos: 25 perguntas, sem criar conta. Sais com uma leitura de 5 áreas-chave e um plano de 6 meses para o teu negócio.

FAZ O DIAGNÓSTICO
elevateclub.pt/diagnostico