

A portrait of a man with dark hair and a beard, wearing a brown jacket, looking slightly upwards and to the right. The background is a soft gradient of purple and blue.

**Gui
ZANONI**

EBOOK • GUI ZANONI

IA na prática

para pequenos ou novos negócios

Os comandos de IA para planejar, criar ofertas,
responder rápido e testar um produto novo. Prontos
para copiar.

UMA CONVERSA RÁPIDA

A IA do banco é a mesma do seu celular.

Por muito tempo, tamanho foi vantagem: quem tinha mais gente e mais verba, ganhava. Isso mudou. A ferramenta que a empresa grande usa para planejar, criar e atender está no seu bolso, de graça ou pelo preço de uma assinatura.

O grande tem mais dado, mas demora. Você decide na terça e faz na quarta. Este ebook é para você usar essa vantagem amanhã: quatro coisas que a IA já faz pelo pequeno, com o comando pronto para copiar.



Gui Zanoni
Palestrante, futurista (ITF) e autor

1 • Abre a IA

ChatGPT ou Gemini, no celular ou no computador. Os dois têm versão de graça.

2 • Copia o comando

E troca o que está [entre colchetes] pelo seu negócio, com os seus números.

3 • Conversa

Não gostou? Pede de novo: mais curto, mais simples, com outro tom.

4 • Você decide

A IA faz o rascunho. Quem conhece o cliente é você.

01	Planejar: uma meta vira plano de ação	3
02	Criar ofertas melhores, sem desconto	4
03	Responder rápido no Google, no WhatsApp e no Instagram	5
04	Testar um produto novo em uma semana	8
!	Quatro cuidados antes de mandar para a rua	9

01

Uma meta vira plano de ação

O plano do pequeno costuma morar na cabeça do dono, porque não sobra tempo para sentar e escrever. A IA escreve o primeiro rascunho em vinte minutos. Você ajusta.

QUANDO USAR

Para sair do "quero vender mais" e ter o que fazer em cada mês.

O QUE VOLTA

Um plano de 90 dias, com meta por mês e uma ação por semana.

O COMANDO

COPIE E TROQUE O QUE ESTÁ ENTRE COLCHETES

Tenho [tipo de negócio] em [cidade], com [nº] pessoas. Faturó [R\$ por mês], e [quanto] vem de [dias, produtos ou clientes mais fortes]. Meu ticket médio é [R\$]. Quero [crescer X% / vender mais em tal dia ou produto] em 90 dias. Monta um plano simples, com meta por mês e uma ação por semana, que dê para fazer com a equipe que eu tenho.

EXEMPLO • UMA PIZZARIA

"Faturó R\$ 80 mil por mês, 70% de sexta a domingo. Ticket médio de R\$ 72. Quero crescer 15% em 90 dias enchendo a semana."

MÊS 1 • +5%

Combo de terça para dois. R\$ 79, avisado para quem já pediu pelo WhatsApp.

MÊS 2 • +10%

Quarta do sabor novo. Testa três sabores e tira do cardápio o que não sai.

MÊS 3 • +15%

Clube da semana. A cada quatro pedidos de segunda a quarta, o quinto é por conta da casa.

Depois, pede: "transforma o mês 1 numa lista do que fazer em cada dia".

02

Vender mais e fazer voltar, sem desconto

Desconto é você pagando para o cliente comprar. Oferta é dar um motivo para ele comprar de você, e não do outro. A IA separa os objetivos e cria uma oferta para cada um.

QUANDO USAR

Antes de uma data forte, ou quando a venda cai e a vontade é dar desconto.

O QUE VOLTA

Três ofertas, cada uma com o objetivo dela e como divulgar.

O COMANDO

COPIE E TROQUE O QUE ESTÁ ENTRE COLCHETES

Tenho [tipo de negócio]. Meu ticket médio é [R\$] e quero chegar a [R\$] em [data ou ocasião]. Também quero que o cliente volte em até [n°] dias. Sem dar desconto. Me dá 3 ofertas: 2 para subir o ticket e 1 para fazer voltar. Para cada uma, diz como divulgar no WhatsApp e no Instagram.

EXEMPLO • UMA LOJA DE ROUPA FEMININA

"Ticket médio de R\$ 180. Quero subir para R\$ 240 no Dia das Mães e fazer a cliente voltar em até 60 dias."

SUBIR O TICKET

Look completo. Blusa, calça e acessório montados, com embalagem de presente e ajuste grátis.

SUBIR O TICKET

Kit mãe e filha. Duas peças que combinam, prontas para presente.

FAZER VOLTAR

Crédito de volta. Comprou acima de R\$ 200, ganha R\$ 40 para usar em até 60 dias.

Depois, pede: "escreve o post e a mensagem de WhatsApp da oferta que eu escolher".

03

A avaliação ruim vira **propaganda**

Quem lê a resposta não é quem reclamou. É o próximo cliente. Uma resposta educada, que assume o erro e mostra o que mudou, vale mais que dez avaliações de cinco estrelas.

QUANDO USAR

A cada avaliação nova, boa ou ruim, no seu Perfil da Empresa no Google.

O QUE VOLTA

Uma resposta curta, educada, que assume o erro e mostra o que mudou.

O COMANDO

COPIE E TROQUE O QUE ESTÁ ENTRE COLCHETES

Responde esta avaliação do Google em até 4 linhas, com educação. Agradece, assume o que foi erro nosso, diz o que mudou e convida a voltar. Não discute com o cliente. Meu tom é **[formal / descontraído]**. A avaliação: **[cola aqui]**.

EXEMPLO • UMA OFICINA

★★ "Demorou demais e ninguém me avisou nada. Fiquei esperando o carro o dia inteiro."

RESPOSTA

Olá, João! Você tem razão: atrasamos e não avisamos. Já mudamos isso. Agora mandamos foto e prazo pelo WhatsApp em cada serviço.

Para elogio: "agradece esta avaliação de 5 estrelas, citando o que o cliente elogiou".

03

As perguntas de sempre, com resposta **pronta**

Quem responde primeiro vende primeiro. A IA escreve as respostas das perguntas que mais chegam, no seu jeito de falar, e você salva tudo como resposta rápida.

QUANDO USAR

Uma vez, para montar. Depois é só usar todo dia.

ONDE SALVAR

WhatsApp Business: Ferramentas comerciais, Respostas rápidas. Na conversa, digita / e escolhe.

O COMANDO

COPIE E TROQUE O QUE ESTÁ ENTRE COLCHETES

Estas são as perguntas que mais chegam no WhatsApp da minha **[tipo de negócio]: [cola a lista]**. Escreve uma resposta curta para cada uma, no meu jeito de falar, que é **[formal / descontraído]**. Sugere um atalho de uma palavra para cada resposta.

EXEMPLO • UMA OFICINA

/HORARIO

"**Tem horário?**" Tem sim! Amanhã às 8h ou às 14h. Me fala o modelo do carro.

/OLEO

"**Quanto é o óleo?**" Me manda o modelo e o ano que te passo o valor em 5 minutos.

/BUSCA

"**Vocês buscam?**" Buscamos no centro, sem custo. Fora do centro, a gente combina.

Não sabe a lista? Rola as conversas da última semana e anota as dez perguntas que mais se repetem.

03

Comentário respondido vira **venda**

Comentário sem resposta é cliente indo embora. A IA lê todos de uma vez, sugere uma resposta para cada um e leva a conversa para o direct, que é onde a venda fecha.

QUANDO USAR

Logo depois de postar, quando os comentários chegam.

O QUE VOLTA

Uma resposta para cada comentário, levando a conversa para o direct.

O COMANDO

COPIE E TROQUE O QUE ESTÁ ENTRE COLCHETES

Estes são os comentários do meu último post: **[cola os comentários]**. Sugere uma resposta curta e simpática para cada um, que leve a conversa para o direct. Meu tom é **[formal / descontraído]**.

EXEMPLO • UMA LOJA DE ROUPA

MARIA.P

"tem no 38?" Tem sim, Maria! Separei uma para você. Te chamei no direct.

CARLA_R

"qual o valor?" Oi, Carla! Te mandei no direct, com a tabela de medidas.

BIA.S

"entrega em Cruzeiro?" Entrega sim, Bia! Te chamei no direct para combinar.

Para o direct: "escreve 3 mensagens para quem chega perguntando o preço de **[produto]**".

04

Uma ideia testada em **uma semana**

Produto novo era meses e muito dinheiro. Hoje dá para testar em cinco dias, sem estoque: um comando por dia.

SEGUNDA

A ideia

O que é, para quem, por quanto.

"Tenho uma ideia de **[produto ou serviço]**. Me ajuda a definir para quem é, que problema resolve e um preço de teste."

TERÇA

A cara

Nome e imagem, sem fotógrafo.

"Me dá 5 nomes e cria a imagem do **[produto]** numa foto de catálogo."

QUARTA

A vitrine

Um post ou uma página simples.

"Escreve o post e o texto de uma página de pré-venda para o **[produto]**."

QUINTA

O teste

Mostra para 20 clientes.

"Escreve uma mensagem para mostrar a ideia a 20 clientes e perguntar se comprariam."

SEXTA

A decisão

Vai, ajusta ou desiste.

"Estas foram as respostas: **[cola]**. Vale seguir, ajustar ou desistir? Por quê?"

Testa antes de **investir**: primeiro descobre se alguém quer, depois gasta.

ANTES DE MANDAR PARA A RUA

Quatro cuidados

1

Confere o número

A IA erra conta e às vezes inventa. Todo valor, data e preço passa pelo seu olho antes de sair.

2

Sem dado de cliente

Não cola nome, telefone nem CPF de cliente na IA. Descreve o tipo de cliente: quem compra para festa, quem compra para o trabalho, quem some e volta.

3

Só para quem aceita

Mensagem só para quem gosta de receber, uma por uma. Disparo em massa incomoda o cliente e pode bloquear o seu número.

4

O jeito é seu

Lê antes de mandar e ajusta para soar como você. O cliente conhece a sua voz, e é isso que o grande não tem.



Nunca foi tão bom ser **pequeno.**

Gui Zanoni é palestrante, futurista formado pelo Institute for the Future e autor de "Become a Digital Thinker". Passou por Grupo Boticário, Contabilizei e HSBC e trabalha com inovação, transformação digital e IA. Toda semana, publica o que está vendo sobre IA, futuro e negócio.



@gui.zanoni

no Instagram e no LinkedIn
guizanoni.com