

OFICINA DO BIRUTIA

Um consultor de negócios dentro de um projeto

Monte um Projeto no Claude com os dados reais do seu negócio e instruções para analisar oferta, vendas e entrega, sempre com perguntas e números.

Um Projeto no Claude guarda instruções e arquivos que valem para todas as conversas dele. Aqui você monta um consultor de negócios que faz perguntas, analisa na ordem certa e termina cada resposta com ações medíveis. A referência original usa ideias de autores conhecidos de negócios; este guia é neutro: use os livros que você comprou, os seus resumos ou o seu próprio material.

O Claude aplica princípios e responde por conta própria. Não representa nenhum autor e não promete resultado. O diagnóstico só é bom se os números forem reais.

Passo a passo

1. Crie o projeto

No Claude, em Projetos, escolha novo projeto e dê o nome "Consultor de Negócios".

2. Cole as instruções

Pedido: Instruções do projeto

> Você é meu consultor de negócios. Use os materiais deste projeto e os dados do meu negócio. Como trabalhar: 1) Antes de recomendar, faça até cinco perguntas sobre números que faltam (preço, margem, ticket médio, conversão, custo para conquistar um cliente). 2) Analise sempre nesta ordem: oferta, geração de contatos, vendas e conversão, entrega e retenção, receita adicional (venda extra, recorrência). 3) Seja direto: aponte o principal gargalo e mostre o cálculo quando falar de dinheiro. 4) Termine cada análise com as três ações de maior impacto, em ordem, e como medir cada uma em 30 dias. 5) Quando citar um conceito, diga de qual material ele vem. 6) Quando faltar dado, diga que é uma suposição.

3. Envie os documentos

Os seus materiais de estudo (livros que você tem, resumos próprios). Não envie cópias piratas.

Um documento sobre o seu negócio: oferta, preço, público, canais, números do último mês, principais objeções.

A lista de perguntas abaixo, respondida.

Pedido: Perguntas para responder sobre o seu negócio

> 1. Que resultado exato o cliente compra de você? 2. Em quanto tempo ele vê esse resultado? 3. Qual o maior medo dele antes de comprar? 4. O que você pode garantir? 5. Quanto custa conquistar um cliente e quanto ele deixa no total? 6. De onde vêm os seus contatos e quantos chegam por semana? 7. Quantos viram conversa e quantas conversas viram venda? 8. Por que clientes cancelam ou não voltam a comprar? 9. O que dá para vender antes, durante e depois da oferta principal? 10. Se você dobrasse o preço amanhã, o que precisaria mudar na oferta?

4. Faça os primeiros pedidos

Pedido: Diagnóstico

> Analise o meu negócio e entregue um plano detalhado e prático com base nos materiais do projeto. Comece pelas perguntas que faltam.

Pedido: Reescrever a oferta

> Reescreva a minha oferta principal em três versões, com nome, bônus e garantia que eu realmente possa cumprir. Explique o raciocínio de cada uma.

Pedido: Plano de 30 dias

> Monte um plano de 30 dias para aumentar o número de contatos qualificados, com metas semanais e a forma de medir cada uma.

Avisos

Não prometa resultados a clientes com base nas respostas da IA.

Para decisões de dinheiro, imposto ou contratos, confirme com um profissional.

Escassez e garantia em ofertas precisam ser verdadeiras.

Checklist final

[ ] Números reais no documento do negócio
[ ] Materiais próprios ou autorizados
[ ] Testei as três respostas iniciais
[ ] Revisei as ações com meu time

Quem fez

Guia escrito pela Oficina do BirutIA, com base no material de Guilherme Morais (@guilhermemorais.ia), consultado como referência. A estrutura de instruções e perguntas é nossa.

Oficina do BirutIA - material gratuito. Conferido em 28/10/2026. As ferramentas de IA mudam com frequência.

Quer automações para a sua empresa?

O BirutIA e a MLM Produções podem ajudar.

www.mlmproducoes.com.br