

Projeto AI Factory: Use Case Analysis

Capítulo Um: Prompt Utilizado na geração da empresa fictícia

Setor escolhido por Mim: Cooperativa Agrícola , focada na produção agrícola, onde realizamos compra de produtos agrícolas diretamente dos fabricantes e realizamos as vendas para produtores agrícolas.

Prompt Usado:

“Boa noite chat, preciso que você gere algumas informações fictícias sobre uma empresa cooperativa no ramo de agronegócio, essas informações fictícias que preciso que seja geradas são: o nome da empresa, o tamanho da empresa em número de funcionários, onde essa empresa está localizada e se possuis filiais em outros lugares citando os lugares das filiais, também é necessário o faturamento anual da empresa, o público alvo da empresa , quem são os principais concorrentes da empresa no mercado citando os nomes deles, alguns recursos disponíveis para implementação de soluções tecnológicas como equipe e recursos financeiros.”

Resposta Obtida:

🔗 Informações Fictícias da Cooperativa

Nome da empresa: Cooperativa AgroViva

Setor: Agronegócio (produção agrícola e pecuária, distribuição de insumos e assistência técnica)

Número de funcionários: 1.250 colaboradores diretos + cerca de 3.500 cooperados (produtores associados)

Localização da sede: Cascavel – Paraná, Brasil

Filiais:

- Londrina – Paraná
- Rondonópolis – Mato Grosso
- Barreiras – Bahia
- Rio Verde – Goiás
- Uberaba – Minas Gerais

Faturamento anual (fictício): R\$ 4,8 bilhões

Público-alvo:

- Produtores rurais (soja, milho, trigo, algodão e pecuária de corte/leite)
- Médias e grandes propriedades agrícolas
- Empresas agroindustriais que utilizam grãos como matéria-prima

Principais concorrentes (fictícios):

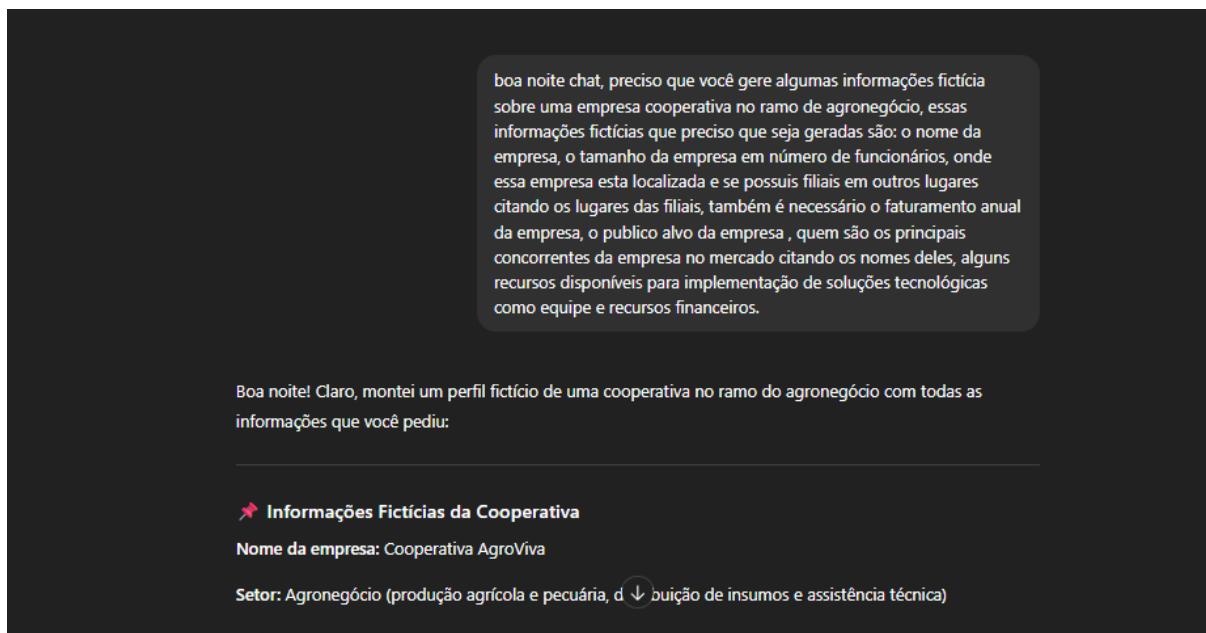
- CoopGrão Brasil
- AgriNorte Cooperativa
- CoopMilho Sul
- Cereal AgroTech Ltda.

Recursos disponíveis para implementação de soluções tecnológicas:

- **Equipe:**
 - Departamento interno de TI com 35 profissionais (analistas de sistemas, engenheiros de dados, especialistas em BI e suporte técnico)
 - Parcerias com universidades e startups agrotechs para P&D (pesquisa e desenvolvimento)

- Equipe de agrônomos e veterinários integrados para apoio técnico em campo
- **Recursos financeiros:**
 - Fundo anual de R\$ 120 milhões destinado a inovação, automação de processos e digitalização
 - Programas de incentivo para adoção de tecnologias de precisão nas propriedades dos cooperados (sensores IoT, drones, softwares de gestão)
 - Parcerias com bancos cooperativos e linhas de crédito para projetos de inovação agrícola

Prints da interação com a IA



❖ Informações Fictícias da Cooperativa

Nome da empresa: Cooperativa AgroViva

Setor: Agronegócio (produção agrícola e pecuária, distribuição de insumos e assistência técnica)

Número de funcionários: 1.250 colaboradores diretos + cerca de 3.500 cooperados (produtores associados)

Localização da sede: Cascavel – Paraná, Brasil

Filiais:

- Londrina – Paraná
- Rondonópolis – Mato Grosso
- Barreiras – Bahia
- Rio Verde – Goiás
- Uberaba – Minas Gerais

Faturamento anual (fictício): R\$ 4,8 bilhões

Público-alvo:

- Produtores rurais (soja, milho, trigo, algodão e pecuária de corte/leite)
- Médias e grandes propriedades agrícolas
- Empresas agroindustriais que utilizam grãos como matéria-prima

Principais concorrentes (fictícios):

- CoopGrão Brasil
- AgriNorte Cooperativa
- S... M... S...

Principais concorrentes (fictícios):

- CoopGrão Brasil
- AgriNorte Cooperativa
- CoopMilho Sul
- Cereal AgroTech Ltda.

Recursos disponíveis para implementação de soluções tecnológicas:

- **Equipe:**
 - Departamento interno de TI com 35 profissionais (analistas de sistemas, engenheiros de dados, especialistas em BI e suporte técnico)
 - Parcerias com universidades e startups agrotechs para P&D (pesquisa e desenvolvimento)
 - Equipe de agrônomos e veterinários integrados para apoio técnico em campo
- **Recursos financeiros:**
 - Fundo anual de R\$ 120 milhões destinado a inovação, automação de processos e digitalização
 - Programas de incentivo para adoção de tecnologias de precisão nas propriedades dos cooperados (sensores IoT, drones, softwares de gestão)
 - Parcerias com bancos cooperativos e linhas de crédito para projetos de inovação agrícola

👉 Quer que eu monte essa descrição em um formato de apresentação institucional (como se fosse para um relatório ou PowerPoint), ou prefere manter nesse estilo de ficha técnica detalhada?



Capítulo Dois : Relatório de Melhoria da Equipe de Marketing

Problema 1:

Após recebermos as declarações dos integrantes da equipe de marketing notamos que ao utilizar as ferramentas IA como Chat Gpt, poderia ser muito útil para sanar dúvidas dos participantes desse time e ajudar a ter ideias criativas sobre campanhas.

O que é o chat Gpt? Chat GPT é um modelo de linguagem baseado em aprendizagem profunda, onde você consegue simular conversas com ele, onde ele possui conhecimento em diversas áreas capazes de sanar dúvidas e dar sugestões de acordo com os prompts de entrada utilizados por você.

Os prompts de entrada é a frase ou o que você solicita para a ferramenta em específico esperando obter a resposta mais desejado, para isso precisamos ser claros e o mais detalhista possíveis nesse tipo de prompt para aumentarmos a qualidade das respostas obtidas.

Uma forma de utiliza-lo seria adquirir um plano business para a segurança e confidencialidade dos dados, dessa forma seus dados serão protegidos e não serão utilizados para aprendizagem do modelo. Após isso podemos subir base de dados como estoque, quantidade, valor pago e valor de mercado de itens. “Após feito o upload dessas bases podemos solicitar o seguinte prompt: “chat, de acordo com os dados carregados, gostaria de indicações de produtos para realizarmos uma campanha de venda, onde gostaria que focasse nos produtos com maior quantidade de estoque, e de que acordo com os valores de mercado, quais deles eu obteria maior margem de vendas, e quantos reais de desconto conseguiria realizar por item mantendo em conta uma margem de 15%” Com base nesse prompt obtivemos a seguinte resposta: **Estoque Cooperativa AgroViva**

Produto	Estoque (unid.)	Custo Unitário (R\$)	Preço de Mercado (R\$)	Margem Atual (%)
Fertilizante NPK 20-05-20 (50kg)	12.000	180,00	260,00	44%
Semente de Soja Premium (saco 40kg)	8.500	210,00	320,00	52%
Herbicida Glifosato (20L)	15.000	95,00	145,00	53%
Milho Híbrido (saco 60kg)	5.000	140,00	210,00	50%
Suplemento Mineral Bovino (25kg)	18.000	65,00	110,00	69%

2. Descontos possíveis (mantendo margem mínima de 15%):

◆ Fórmula:

$$\text{Preço mínimo de venda} = \text{Custo} \div (1 - 0,15)$$

Produto	Custo (R\$)	Preço Mínimo (15% margem)	Preço Mercado (R\$)	Desconto Máx. (R\$)
Fertilizante NPK 20-05-20	180,00	211,76	260,00	48,24
Semente de Soja Premium	210,00	247,06	320,00	72,94
Herbicida Glifosato	95,00	111,76	145,00	33,24
Milho Híbrido	140,00	164,71	210,00	45,29
Suplemento Mineral Bovino	65,00	76,47	110,00	33,53

O realizar perguntas sobre os temas, como “O que é o produto Fertilizante NPK 20-05-20?” ou “com base no nosso segmento de atuação (explica o segmento de atuação) nos de sugestões de campanhas.”

Também podemos passar as informações das publicações realizadas e solicitarmos as criações de publicações com maior qualidade de conteúdo e engajamento do público-alvo. Exemplo de prompt : “ Com base no público alvo que seria produtores agrícolas crie uma publicação para a rede social da cooperativa AgroViva com um conteúdo focado no engajamento deste publico alvo, e com uma legenda focada no entendimento deste publico alvo”.

Esses são exemplos de melhorias que poderão obter no setor utilizando a IA para realizarem tarefas cotidianas e terem auxilio em ideias para campanhas, vendas e publicações.

Capítulo três: Relatório de Melhoria da Equipe de Marketing

Com base no relato do Time de suporte, obtivemos que o problema é o alto número de chamados com o mesmo tópicos de perguntas, com isso temos as recomendações da utilização da IA Chat Gpt, seguindo com a licença business para confidencialidade de dados e a proteção dos deles.

O que a equipe poderia subir seria, subir uma lista de todos os chamados e abertos ou pendentes para o chat e solicitar um resumo dos chamados com a maior prioridade de realização, com base no seguinte prompt "chat de acordo com a lista de chamados que passei, gostaria que listasse os chamados com a maior prioridade de solução para os chamados com a menor prioridade de solução". Com isso obtivemos uma listagem dos chamados ordenados com a prioridade de solução com as políticas internas da empresa:

Ordenação por Prioridade de Solução

1.  **Sistema de Vendas Offline** → impacta diretamente faturamento e operação em campo.
2.  **Servidor de BI Instável** → trava análise de custos e relatórios estratégicos.
3.  **Falha no Estoque do Armazém** → risco de erros em logística e planejamento de insumos.
4.  **E-mail Corporativo Lento** → causa atraso, mas há alternativas de comunicação.
5.  **Usuário Esqueceu Senha do Portal Interno** → afeta apenas um colaborador.

6. Impressora da Recepção Sem Papel → impacto mínimo, fácil solução.

"chat de acordo com a lista de chamados da agroviva, gostaria que listasse os chamados com a maior prioridade de solução para os chamados com a menor prioridade de solução"

Beleza 🔥 Como você não me passou uma lista real, vou criar uma lista fictícia de chamados da Cooperativa AgroViva, e depois organizo do mais crítico (maior prioridade) ao menos urgente (menor prioridade).

Lista Fictícia de Chamados – Cooperativa AgroViva

1. Sistema de Vendas Offline – vendedores não conseguem registrar pedidos no campo.
2. Falha no Estoque do Armazém – divergência entre sistema e estoque físico.
3. Impressora da Recepção Sem Papel – atraso na emissão de crachás de visitantes.
4. E-mail Corporativo Lento – atraso no envio de mensagens internas.
5. Servidor de BI Instável – relatórios de faturamento e custos não carregam.
6. Usuário Esqueceu Senha do Portal Interno – acesso bloqueado.

Ordenação por Prioridade de Solução

1. 🚨 Sistema de Vendas Offline → impacta diretamente faturamento e operação em campo.
2. 🚨 Servidor de BI Instável → trava análise de custos e relatórios estratégicos.
3. ⚠️ Falha no Estoque do Armazém → risco de erros em logística e planejamento de insumos.
4. ⚠️ E-mail Corporativo Lento → causa atraso, mas há alternativas de comunicação.
5. 🛡️ Usuário Esqueceu Senha do Portal Interno → afeta apenas um colaborador.
6. 🌟 Impressora da Recepção Sem Papel → impacto mínimo, fácil solução.

Ou também podemos solicitar o seguinte prompt: “como criar uma publicação de perguntas e respostas para sanar dúvidas dos funcionários de uma maneira que chamaria a atenção dos funcionários para a leitura”.

Com a ajuda da IA podemos otimizar a solução dos chamados mais impactantes dentre a alta demanda de chamado da equipe, e poderíamos criar um documento de FAQ mais atrativos para os usuários para incentivar a leitura e diminuir a quantidade de chamados.

Capítulo três: Relatório de Melhoria do departamento de minha escolha(Departamento de insumos)

Com base na declaração do time de insumos identificamos que é setor responsável pela compra de produtos e pela gestão do estoque como especificação, porém o setor ainda depende de tarefas manuais e repetidas para a gestão e organização do estoque.

Com isso usando o Chat GPT com a licença business para proteção dos dados, podemos subir uma tabela de estoque e outra com a quantidade de vendas e utilizar o seguinte prompt “chat com base nos dados de estoque de vendas, gostaria de identificar pelo saldo dos produtos (quantidade de estoque – quantidade de venda) quais produtos preciso com maior urgência repor o estoque”. Assim podemos aumentar a agilidade em identificar os produtos ao qual precisamos repor os estoques.

Também podemos usar a ia para identificar quais produtos estão mais próximos da data de validade com o prompt “chat usando com base a lista de estoque, quais produtos estão mais próximos da data de validade? E onde eles estão alocados?”

Também podemos pedir diversos relatórios, como “qual produto eu tenho o maior numero de venda?” ou “qual produto esta me dando a maior margem?”.

Estes são diversas formas de prompts usando a ia para aumentar a produtividade a agilidade e a tomada de decisões da equipe de insumos da empresa.