

Tabela de Identificação de Oportunidades



na aplicação da inteligência artificial (IA)



Oportunidade	Benefícios Potenciais	Aceleradores/Potenciadores	Barreiras/Dificuldades Potenciais
Cooling-as-a-Service (CaaS) com IA integrada nos equipamentos (Modelo Produto-como-Serviço)	<ul style="list-style-type: none"> - Receita recorrente, - Fidelização de clientes B2B, - Eficiência energética comprovada. 	<ul style="list-style-type: none"> - Reputação técnica e internacional do grupo; - Equipamentos já conectáveis; - Tendência de servitização no setor. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mudança de modelo financeiro e redefinição de SLAs; - Necessidade de contratos de longo prazo; - Capacidade de monitorização contínua via IA.
Suporte e Formação técnica assistida por Realidade Aumentada Suporte remoto assistido para clientes premium	<ul style="list-style-type: none"> - Redução de deslocações técnicas, - Aceleração da formação, - Melhoria da experiência do cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tendência de servitização; conteúdos técnicos já disponíveis; - Existência de playbooks técnicos já integrados; - Dispositivos comerciais disponíveis; - Clientes B2B abertos a modelos de suporte remoto; - Tendência 5G. 	<ul style="list-style-type: none"> - Criação e atualização constante de conteúdos RA; - Necessidade de produção multimédia - Privacidade ao filmar instalações - Investimento inicial elevado; - Resistência cultural dos técnicos; - Treino de clientes.
Implementação de um Assistente virtual técnico para atendimento telefónico automatizado	<ul style="list-style-type: none"> - Melhoria do NPS com suporte 24/7, - Redução de custos com atendimento, - "Libertação" de equipa técnica. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tecnologia já validada com resultados promissores; - Suporte 24/7 sem necessidade de mais funcionários; - Integração com sistemas de agendamento existentes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Resistência de colaboradores à adoção da IA; - Possíveis erros em interações complexas; - Necessidade de manutenção contínua.
Automação de orçamentos e faturação	<ul style="list-style-type: none"> - Redução do tempo de resposta ao cliente, - Menor taxa de erros, - Melhor cashflow. 	<ul style="list-style-type: none"> - Dados estruturados de clientes e histórico de preços já disponíveis; - Apoio do CFO pela melhoria de cashflow. 	<ul style="list-style-type: none"> - Resistência dos comerciais a confiar na automatização; - Integração com sistemas legados (ex.: contabilidade).
Manutenção Preditiva de Equipamentos de Frio	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento do tempo de vida útil dos equipamentos, - Redução de falhas críticas e custos corretivos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Dados estruturados de clientes e histórico de preços já disponíveis; - Apoio do CFO pela melhoria de cashflow. 	<ul style="list-style-type: none"> - Resistência dos comerciais a confiar na automatização; - Integração com sistemas legados (ex.: contabilidade).

Scoring Automatizado de Fornecedores (qualidade, entregas, assistência, falhas)	<ul style="list-style-type: none"> - Redução de custos com fornecedores, - Melhoria da qualidade de entrega, - Negociação mais assertiva. 	<ul style="list-style-type: none"> - Dados históricos de compras e reclamações; - Interesse da gestão em reduzir custos operacionais. 	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de dados consistentes e normalizados; - Resistência de fornecedores penalizados pelo ranking.
---	--	---	--