

Tabela de Identificação de Oportunidades na aplicação da inteligência artificial (IA)

Oportunidades	Benefícios Potenciais	Aceleradores / Potenciadores	Barreiras / Potenciais Dificuldades
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; - Adoção crescente de modelos de produto como serviço (PaaS). 	<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"> - 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 facturação	<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; - 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"> - Histórico técnico e sensores já instalados; - Interesse dos clientes em contratos com menos falhas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Custo inicial para sensores adicionais; - Falta de dados históricos para treinar modelos preditivos.
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.