

StartSe AI Canvas

Um framework estratégico para negócios com AI

Nome do projeto: Masterclass IA no Varejo **Autor(a):** Rodrigo **E-mail:** rodrigomagrin@yahoo.com.br

CANVAS

Problema <p>Descreva o problema do negócio</p> <p>Problema Gerentes de Relacionamento e Técnicos Bancários, não utilizam ferramentas de IA nas suas rotinas comerciais (uso <1 vez/semana), resultando em baixa experimentação (≤ 1 projeto de IA/trim) e demora na preparação de propostas, reduzindo eficiência e personalização do atendimento. (Baseline será medido Week 0 via CRM e survey.)</p> <p style="text-align: center;">1</p>	Como resolver SEM AI <p>Descreva o processo atual e solução</p> <p>: webinars, workshop presencial de 1 dia e mentoria contínua para disseminar conhecimento e práticas, porém sem suporte em tempo real nem medição automática de adoção.</p> <p style="text-align: center;">3</p>	Como resolver COM AI <p>Descreva a solução AI by design</p> <p>microlearning (5 módulos curtos) + assistente conversacional Scripts de abordagens e prompts por persona, mentoria e suporte contínuo</p> <p style="text-align: center;">4</p>	Para quem? <p>Descreva as pessoas</p> <p>Gerentes de relacionamento, Assistentes e Técnicos Bancários ligados diretamente ao atendimento</p> <ul style="list-style-type: none"> o Responsabilidades: preparar propostas; qualificar leads. o Dores: busca manual de informações; inconsistência nas respostas e contra-argumentos o Métricas relevantes: tempo de preparação; completude/qualidade das propostas. • Persona 3 — Gerente de Atendimento / Pós-venda (N≈10) o Responsabilidades: suporte e retenção. o Dores: respostas lentas/padronizadas, baixa qualidade argumental o Métricas relevantes: tempo de atendimento; CSAT e conversão de atendimento em negócios <p style="text-align: center;">5</p>
Dados <p>Liste dados e fontes</p> <p>Planilha com a quantidade de atendimentos</p> <p>Tempo de espera</p> <p>Desempenho negocial - vendas no mês/Trimestre e Ano</p> <p style="text-align: center;">6</p>	Ferramentas <p>Descreva as ferramentas</p> <ul style="list-style-type: none"> • LLM/API: OpenAI (GPT-4.1 / GPT-4o) ou Anthropic (Claude) — geração e prompting. • Embeddings / Vector DB: Pinecone ou Weaviate — busca semântica e alta performance. • Orquestração RAG: LangChain ou LlamaIndex. • Infra / Backend: serverless (AWS Lambda / GCP Cloud Functions) ou Supabase para protótipo rápido. • LMS / Microlearning: TalentLMS ou Google Classroom. • Analytics / Dashboard: Metabase ou Looker Studio + Postgres/BigQuery. • Comunicação & Suporte: Slack ou Microsoft Teams; surveys via Typeform/Google Forms. • Fase 2 (opcional): Synthesia / D-ID (avatar), ElevenLabs (TTS) <p style="text-align: center;">7</p>	Indicadores de sucesso <p>Descreva o(s) indicador(es)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adoção ativa semanal: % de gerentes que usam a ferramenta IA $\geq 1x$/semana — Baseline: medir Week 0 — Meta piloto (8s): $\geq 60\%$ no grupo tratamento. • Novos experimentos de IA iniciados: número de projetos/experimentos no período — Meta piloto: ≥ 3 no grupo tratamento. • Tempo de preparação de propostas: redução média em minutos — Meta piloto: -15% vs baseline. • Confiança/Intenção de uso (survey 0–10): aumento médio de +2 pontos. <p>Critério de sucesso do piloto: adoção semanal $\geq 50\%$ no tratamento E pelo menos uma das metas de impacto (B ou C) atingida.</p> <p style="text-align: center;">2</p>	

