Prof. Dr. Ahirton Lopes (profahirton.lopes@fiap.com.br)

**## Zero Shot Prompting**

**Prompt:** "Analise os dados de vendas da Fogás e identifique tendências importantes."

**Resposta esperada:** O modelo deve ser capaz de analisar os dados de transações e identificar tendências como variações de demanda por região, produtos mais vendidos, ou padrões de sazonalidade, sem exemplos prévios.

**## Few-Shot Prompting**

**Prompt:**

"Aqui estão dois exemplos de análise de dados da Fogás:

1. A região do Amazonas teve o maior volume de vendas em janeiro de 2025.

2. O GLP Residencial foi o produto mais vendido no período analisado.

Agora, forneça mais duas análises relevantes sobre os dados da Fogás.

**Resposta esperada:** O modelo deve seguir o padrão dos exemplos e fornecer duas análises adicionais, como:

3. As vendas de GLP Industrial aumentaram significativamente em dias com temperaturas acima de 30°C.

4. O canal de venda "Revenda" apresentou a maior margem de lucro média entre todos os canais.

**## Directional Stimulus Prompting**

Prompt: "Imagine que você é o gerente de operações da Fogás. Analise os dados de reclamações e sugira três ações concretas para melhorar a satisfação do cliente."

Resposta esperada: O modelo deve assumir a perspectiva de um gerente e propor ações como:

1. Implementar um programa de treinamento para reduzir reclamações de "Atendimento Insatisfatório".

2. Otimizar as rotas de entrega para diminuir as queixas de "Atraso na Entrega".

3. Estabelecer um sistema de manutenção preventiva para reduzir reclamações de "Vazamento" e "Produto Defeituoso".

**## Chain of Thought Prompting**

Prompt: "Analise a relação entre a temperatura ambiente e as vendas de GLP Residencial. Mostre seu raciocínio passo a passo."

Resposta esperada: O modelo deve apresentar um raciocínio estruturado, como:

1. Primeiro, vamos examinar os dados de transações, focando nas colunas 'Temperatura' e 'Total\_Distribuido' para GLP Residencial.

2. Em seguida, calcularemos a média de vendas para diferentes faixas de temperatura.

3. Observamos que as vendas de GLP Residencial aumentam em temperaturas mais altas, com pico entre 30°C e 35°C.

4. Isso pode ser explicado pelo maior uso de gás para cozinhar e aquecer água em dias mais quentes.

5. Concluímos que há uma correlação positiva entre temperatura e vendas de GLP Residencial.