



Chegamos no nosso projeto final e até botei meu óculos lendário aqui porque eu vou logo ser honesto com você esse projeto final é fantástico é muito bacana eu acho que você vai sentir um pouco do poder da inteligência artificial atrelado à automação mas ele é um projeto para conclusão de curso então você sabe que um projeto para conclusão de curso ele exige habilidades um pouco mais avançadas. Então, se você sair do iniciante e for para o intermediário, eu garanto que você, finalizando esse projeto, você vai ser craque já suficiente e você vai conseguir já entregar projetos, fazer contratos tranquilamente, porque você vai sair bem robusto já dessa parte. Vou explicar como vai ser esse nosso projeto de conclusão do módulo de iniciante. O projeto de conclusão de módulo iniciante vai ser da seguinte forma. A gente vai ter Um gerador de clientes, a gente vai apertar um botão. Vai ser gerado um cliente, são 15. Clientes aleatórios, onde você clica e ele tem ali diversos preenchimentos. Você vai pegar esses dados do cliente e preencher um formulário. Esse formulário, quando ele for preenchido, ele vai enviar seis parâmetros que serão analisados pela IA. Tamanho da empresa, orçamento, volume de atendimento, urgência, poder de decisão e tentativas anteriores. Aí, passa pelo primeiro Node de AI e o primeiro prompt que nós teremos no projeto. Este Node de AI vai classificar, com base no formulário, o meu cliente em lead quente, lead morno, lead frio. E aí ele vai enviar, com base. Nessas classificações, para três tipos de preenchimento de CRM. Aqui é preenchimento de CRM. Se for lidiquente, ele vai ter uma sequência de nove tarefas, e aí vai ter um prompt 2, aqui, e um node 2 de AI, para fazer uma análise dos dados do cliente e enviar para ele uma análise para o WhatsApp. Olha, a gente analisou sua empresa, você... Falou x, y, z, você tem tantos funcionários e vai chegar uma mensagem personalizada para o cliente. E vai estar criado aqui no nosso CRM 9 atividades para a gente acompanhar esse lead quente, para fechar o contrato com ele. Se for um lead morno, a mesma coisa, 9 atividades, 9 testes serão criadas e também vai ser feita uma análise aqui no prompt com Gemini, aqui com o chat apt, aqui com o Gemini. Por quê? Para a gente treinar diversas LLMs e você vai ver que apesar de ser requisição igual, elas têm formatos diferentes na hora de fazer a requisição de prompt. E por último, se for um cliente frio, mesma coisa, um lead frio aqui, ele vem criando 9 tarefas para transformar esse lead frio num lead morno, para esquentar esse lead. e aí tem um prompt número 4, onde ele faz a análise com o DeepSeek, responde o cliente também pro WhatsApp. Essa daqui, esse é o nosso workflow, que envolve automação e IA. Só vai ter uma entrada, o resto todo vai ser automação e IA. A única entrada vai ser preenchimento do formulário. Então o cliente vai preencher o formulário e o resto todo é automático, a gente não vai fazer nada. Vou mostrar então na prática como isso funciona. Vou mostrar aqui pra você. Temos aqui o Workflow. Aí você fala assim, meu Deus do céu, eu não tenho como fazer isso, é muita coisa, é gigantesco, é um. Projeto de conclusão, de curso, tá? E não, é só um monte de Node, mas a maioria é repetida. Por exemplo, esses 9 Nodes aqui, são o mesmo Node, só que com uma requisição diferente, uma escrita diferente. Por exemplo, ligar para o

cliente no Node 2, agendar uma consulta no Node 3, mandar uma mensagem 48 horas após. Então, é só um checklist que vai sendo criado. Então, vamos lá. Primeira coisa que a gente vai fazer, vamos gerar o nosso cliente. Eu vou primeiro mostrar pra você como funciona e depois a gente vai junto. Então, vou ter esse link aqui, não vou deixar nessa aula o link ainda pra você não se fobar e querer clicar, mas esse é o gerador de link, vou gerar o meu primeiro cliente aqui, ó. Beleza, gerei um cliente. Esse cliente é um lead frio. Vamos ver se a IA qualifica ele como lead frio? Vou botar aqui, ó, e vou clicar em Test Workflow. O que que vai acontecer? Vai abrir um formulário. Eu criei esse formulário aqui, você não vai precisar criá-lo, ele já está criado, e você vai ter não só um projeto, quando você concluir esse projeto, você vai ter esse formulário pra usar mesmo os seus serviços de IA. Então, vamos lá. Qual o nome da empresa do nosso cliente? Vou colocar aqui, ó, Alpha Solutions. Qual é o nome do nosso cliente? É o Lucas Oliveira. Vou só copiando aqui, ó. O e-mail do Lucas. Vou colocar aqui, ó. Lucas... WhatsApp. Eu vou colocar o meu pra mostrar como a mensagem vai chegar no WhatsApp. Vou colocar aqui, ó. 92981951096. Beleza. Setor de atuação? Saúde. Vou copiar e colocar aqui. Qual porte da empresa dele? Pequeno. Até 20 funcionários. Então, vou colocar aqui, ó. Porte da empresa dele. Pequeno. Até 20 funcionários. Nível de urgência de serviço? Apenas pesquisando mercado. Se a gente quer distância dele, né? Vamos ver aqui, ó. Apenas pesquisando mercado. Nunca utilizo automação. Já teve, ó. Nunca utilizei automação. Qual, quais são os principais desafios de atendimento da sua empresa? Vamos ver aqui ó, volume de atendimento. Desafios atuais ó, perda de leads por demora no primeiro contato. Vou colocar aqui, perda de leads. Volume de atendimento, ele tem menos de 50 por dia. Vou colocar aqui menos de 50 por dia. É, o orçamento é até 2 mil por mês. 2 mil por mês, ou seja, até 5 mil no caso. E os interesses dele é agente de conversão, que aumenta em até 40% a taxa de fechamento de venda. Então eu vou colocar aqui, agente de conversão. Vou enviar a análise. Beleza. Já está rodando o nosso workflow. Ele foi para cliente frio. E aqui o nosso CRM, já está finalizado o preenchimento do Lucas Oliveira da Alfa. Então ficou assim, todos os dados preenchidos, que a gente colocou lá. E aqui já o checklist do que a gente tem que fazer com o Lucas, para esquentar ele. Agendamento de série de WhatsApp. Compartilhamento de link, vinho de cartão de infográfico. Então aqui, tudo já foi criado automaticamente. Inclusive com as datas, tá? Pra cada um. Vamos ver se a gente consegue gerar um lead quente. Vou tentar novamente. Vou fechar aqui. Percebe, só tem o Lucas aqui no nosso CRM. Vou clicar aqui em gerar cliente. Pronto, um lead quente aqui. Vamos lá. Vou clicar em teste workflow novamente. Ele vai abrir aqui. Vamos preencher. Nome da empresa é a Megacorp. Detalhe importante. Vamos ver o que chegou no nosso WhatsApp. Deixa eu abrir aqui. Esqueci de ver esse detalhe. Vamos ver aqui se chegou a mensagem no nosso WhatsApp. Detalhe mais importante, né? Ficou o passo batido. Vamos dar uma olhada aqui. Deixa eu minimizar. Aqui também. Ó, que chegou a mensagem no WhatsApp. É para um cliente frio, tá? Olá Lucas, tudo bem? Analisei os dados da Alpha Solutions com foco no agente de triagem que pode resolver sua dificuldade com perda de leads por demora do primeiro contato. Considerando seu volume de até 50 atendimentos, com 50 leads para qualificar diariamente, sua equipe investe aproximadamente 25 dólares semanais. E aí ele fez toda a projeção, tá? Com o agente de triagem. Esse prompt já está pronto e você vai ganhá-lo. Vamos voltar lá para a nossa... Não é aqui não, é aqui. O Google

Chrome. Vamos preencher agora. Tem que preencher aqui, ó. Vamos lá. Nome da empresa é a Megacorp. O nome do cliente é Maria Oliveira. O e-mail da Maria. Maria Oliveira. WhatsApp da Maria. Vamos colocar o nosso. Para chegar a mensagem para a gente. Setor de atuação da Maria é Commerce. Vamos ver aqui, tamanho da empresa dela. Grande, mais 50 funcionários. O que mais aqui? Nível de urgência, precisa de solução imediata. Maria, pode contar conosco, Maria. Nunca utilizou automação. Vamos lá, nunca utilizou automação. Dificuldades da Maria. Ela tem alto tempo de resposta para dúvidas básicas. Ah, aqui a gente nada de brçada, Maria. Volume de atendimento mais de 200 por dia. Maria do céu. Você está no lugar certo. Orçamento, entre 5 e 15 mil. Maravilha. Entre 5 e 15 mil. E quais das opções ela tem? Que é dois aqui, a gente triagem e a gente suporte. Vou colocar aqui só a gente triagem. E vão enviar análise. Beleza, preenchi. Vamos ver se rodou. Oxe, não foi aqui. Vou preencher de novo. Vai abrir aqui. É porque já tinha rodado. E aí não rodou de novo. Vou preencher aqui e vou dar um corte. Beleza, agora finalizei aqui. Está vendo que no CRM não tem a Maria aqui. Vou clicar em Enviar Análise. E vamos dar uma olhada. Agora vai, agora vai. Foi como cliente quente. Criando aqui as tasks. Está vendo? Criou aqui. Finalizou. Pronto. Está aqui os dados da Maria. Com o checklist de fechamento, inclusive as datas. A partir de hoje é criada uma data para fazer todo o acompanhamento. Então aqui você vai conseguindo fazer o checklist completo. Certo? Então vamos dar uma olhada no WhatsApp para ver se chegou a mensagem da Maria. Vamos lá aqui. Aqui, pronto, a mensagem personalizada. Olá Maria, tudo bem? Analisei os dados da Megacorp com foco no agente de suporte. Você demonstrou interesse considerando seu volume. Aí ele faz uma análise.