

Resumo Explicativo - Sessões do Vídeo sobre Automação e Consultoria

00:22 - Processo de implementação do cliente (contrato até a conclusão)

O processo ideal começa com reuniões iniciais para entendimento e proposta. Após contrato e pagamento, envia-se um documento de aprovação com detalhes do escopo. Isso evita escopo flutuante e mal-entendidos. Use diagramas (como Mermaid) e layouts visuais.

04:23 - Discussão sobre modelos, frameworks e rotinas

Cada cliente é único, por isso não há template fixo. Propostas são personalizadas conforme o nicho. Organização via Notion com checklists específicos.

04:59 - Comunicação e feedback durante a implementação

Evite apresentar tudo de uma vez. Envie atualizações semanais ou quinzenais via Loom. Peça retorno do cliente. Se ele não visualizar ou responder, chame para reunião.

11:30 - Convertendo insights em etapas acionáveis

Após o entendimento inicial, gere variações de soluções com IA (como Claude). Crie fluxos alternativos e compartilhe com o cliente antes de seguir com desenvolvimento.

13:49 - Gerenciamento de documentação no Notion

Todo o projeto é documentado: requisitos, credenciais, escopo, vídeos, progresso. Cada cliente tem seu próprio espaço no Notion.

18:55 - Construindo em plataforma própria vs. plataforma do cliente

Desenvolver no ambiente próprio é mais seguro e rápido. Só desenvolva diretamente na conta do cliente se for inevitável. Sempre valide se ele tem acesso às ferramentas/API necessárias.

23:31 - Execução de sistemas paralelos e discussões sobre retenção

Evite contratos de manutenção com pequenas empresas. Mudanças externas quebram a automação. Ofereça garantia de 90 dias se o fluxo não for alterado.

26:09 - Processo de transferência e configuração de recursos do cliente

Não configure diretamente e-mails, drives ou APIs do cliente. Envie tutoriais com Loom ou Scribe para que eles configurem com segurança.

27:50 - Protocolos de treinamento de clientes e SOPs

Clientes não querem aprender detalhes técnicos. Envie vídeos explicativos (Loom) e documentos simples. Ofereça suporte via Slack por 30 dias.

29:22 - Navegando em mercados com baixa adoção de IA

Resumo Explicativo - Sessões do Vídeo sobre Automação e Consultoria

Foque em resolver problemas, não em vender IA. Comece com automações básicas (e-mails, relatórios). A curiosidade por IA virá com os resultados.

33:13 - Recurso de favoritos do plugin Chrome para escolas

Sugestão de recurso de bookmarking no plugin do Chrome. Possível tecnicamente, mas ainda não implementado.

35:00 - Estruturação de contratos para escopos em evolução

Utilize contratos de descoberta (Discovery Retainer). São pagos e permitem entender o projeto antes de executá-lo. Filtram clientes problemáticos.

38:01 - Sessões de descoberta vs. construção com dados simulados

Evite construir direto. Crie protótipos funcionais com dados fictícios para validação. Use IA para simular fluxos e navegação.

39:28 - Definindo expectativas com clientes incertos

Diga ao cliente que a descoberta serve para avaliar se vocês são compatíveis. Entregue um documento com o blueprint, mas sem compromisso de continuidade.

42:47 - Gerenciando ambientes de desenvolvimento multi-cliente

Crie contas separadas por cliente com e-mail genérico (ex: handoff@...). Nunca use suas credenciais pessoais.

45:34 - Processamento de transcrições de clientes e insights de dados

Evite RAG com milhares de documentos. Use IA para resumir cada página (cheat sheets) e depois combine os resumos. Fica mais leve e eficaz.

48:40 - Construindo GPTs e projetos personalizados

Use ChatGPT ou Claude para gerar nome, prompt e estrutura do seu GPT customizado. Você mesmo pode criar com a ajuda da IA.

51:47 - Combinando a voz e o tom da marca em textos de IA

Use o Style Extractor GPT. Ele analisa um texto e cria um prompt que permite imitar o estilo da marca em novos conteúdos.