



Manual de Prompts Profissionais

⌚ Departamento Original	Operação
≡ Categoria	
⌚ Localização	Interno

Índice

1. Introdução à Engenharia de Prompts
2. Princípios Fundamentais
3. Estruturação de Prompts com XML
4. Formatação com Markdown
5. Estratégias de Acesso a Conteúdo
6. Criação de Agentes de IA
7. Técnicas Avançadas
8. Exemplos Práticos
9. Boas Práticas e Otimização
10. Depuração e Refinamento

0. Introdução da Introdução da Introdução

OPA! Santa paz? Como você pode imaginar, todo este documento foi escrito por IA (a não ser esta introdução da introdução). É um resumo, resumo denso, das instruções da Open AI e Anthropic (do Claude).

XML e Markdown, o tema deste documento, são formatações e estruturas comuns em programação e, como você deve imaginar, IA não é nada mais que isso: um código de programação.

IA não pensa, IA não reflete.

E, sabendo disso, o jeito mais apropriado de falar com este bicho estranho é usando certas estruturas que ele reconheça melhor.

No caso, MarkDown e XML.

Você não precisa usar eles na hora de usar prompt no ambiente básico do Chat GPT ou qualquer outra IA.

Mas, na hora de criar assistentes personalizados e automações no N8N, é imprescindível que você domine o mínimo dessas estruturas.

Colocamos abaixo as instruções básicas e, neste GPT Personalizado (clique aqui) você tem uma ferramenta para ajudar a formatar prompts.

Beleza?

É isso.

Dá para ler rapidamente este documento, entenda a lógica e aplique.

(Ps: os prompt que você verá são a título de exemplo, use a lógica da estrutura para aplicar nos seus).

Abraços.

1. Introdução à Engenharia de Prompts {#introdução}

A engenharia de prompts é a arte e ciência de criar instruções eficazes para modelos de linguagem. Um prompt bem estruturado é fundamental para obter resultados consistentes, precisos e úteis de sistemas de IA como o Claude.

Por que a Engenharia de Prompts é Importante?

- **Precisão:** Prompts claros geram respostas mais precisas
- **Consistência:** Estruturas padronizadas produzem resultados previsíveis
- **Eficiência:** Reduz a necessidade de múltiplas tentativas
- **Escalabilidade:** Facilita a criação de sistemas automatizados

Componentes de um Prompt Eficaz

1. **Contexto:** Informações de fundo necessárias
2. **Tarefa:** O que você quer que a IA faça
3. **Formato:** Como você quer que a resposta seja estruturada
4. **Exemplos:** Demonstrações do resultado esperado
5. **Restrições:** Limitações e diretrizes específicas

2. Princípios Fundamentais {#princípios-fundamentais}

Clareza e Especificidade

Ruim:

Escreva algo sobre marketing

Bom:

Crie um plano de marketing digital para uma startup de tecnologia B2B, focando em LinkedIn e content marketing, com orçamento de R\$ 50.000 mensais. Inclua métricas de sucesso e cronograma de 6 meses.

Estrutura Hierárquica

Use uma estrutura clara que guie a IA através do processo de raciocínio:

1. Contexto (O que a IA precisa saber)
2. Objetivo (O que você quer alcançar)
3. Metodologia (Como deve ser feito)
4. Formato de saída (Como deve ser apresentado)

5. Validação (Como verificar se está correto)

Uso de Exemplos

Sempre que possível, forneça exemplos do que você espera:

```
<exemplo_entrada>  
Produto: Smartphone XYZ  
Preço: R$ 1.200
```

```
</exemplo_entrada>  
<exemplo_saida>
```

- *Análise de Posicionamento:**
- Segmento: Intermediário premium
- Concorrentes diretos: Samsung Galaxy A54, iPhone SE
- Proposta de valor: Câmera avançada + bateria de longa duração

```
</exemplo_saida>
```

3. Estruturação de Prompts com XML {#xml-tags}

As tags XML são fundamentais para organizar informações complexas e dar instruções específicas aos modelos de IA.

Tags Básicas de Estruturação

<contexto>

Define o cenário e informações de fundo:

```
<contexto>  
Você é um consultor sênior em transformação digital trabalhando  
para uma empresa de manufatura tradicional com 500 funcionários.  
A empresa quer implementar IoT nas linhas de produção.  
</contexto>
```

<tarefa>

Especifica exatamente o que deve ser feito:

<tarefa>

Desenvolva um roadmap detalhado para implementação de IoT, incluindo:

1. Análise de requisitos técnicos
2. Cronograma de implementação em fases
3. Estimativa de custos e ROI
4. Riscos e mitigações

</tarefa>

<formato>

Define como a resposta deve ser estruturada:

<formato>

Estruture a resposta em:

- Resumo executivo (2 parágrafos)
- Análise detalhada por fase
- Tabelas para cronograma e custos
- Conclusões e próximos passos

</formato>

Tags de Controle de Comportamento

<tom>

<tom>

Mantenha um tom profissional mas acessível, evitando jargões técnicos excessivos. Use exemplos práticos para ilustrar conceitos complexos.

</tom>

<restrições>

<restrições>

- Não usar tecnologias proprietárias específicas de fornecedores
- Manter custos abaixo de R\$ 500.000
- Implementação deve ser concluída em 18 meses
- Considerar apenas soluções com suporte local

</restrições>

<validação>

<validação>

Antes de finalizar, verifique se:

1. Todos os requisitos foram abordados
2. Os custos estão dentro do orçamento
3. O cronograma é realista
4. Os riscos foram identificados e mitigados

</validação>

Tags de Processamento de Dados

<dados_entrada>

<dados_entrada>

<vendas_q1>

Janeiro: R\$ 150.000

Fevereiro: R\$ 180.000

Março: R\$ 165.000

</vendas_q1>

<metas_anuais>

Crescimento: 25%

Margem: 30%

Novos clientes: 50

```
</metas_anuais>
```

```
</dados_entrada>
```

<processamento>

```
<processamento>
```

1. Calcule a média mensal do Q1
2. Projete os próximos 9 meses baseado na meta de crescimento
3. Identifique gaps entre projeção e meta
4. Sugira ações corretivas

```
</processamento>
```

Tags de Controle de Qualidade

<critérios_qualidade>

```
<critérios_qualidade>
```

- Precisão técnica: Informações devem ser factualmente corretas
- Completude: Abordar todos os aspectos solicitados
- Praticidade: Soluções implementáveis com recursos disponíveis
- Clareza: Linguagem clara e estrutura lógica

```
</critérios_qualidade>
```

<checklist_final>

```
<checklist_final>
```

Antes de enviar a resposta, confirme:

- Todos os pontos da tarefa foram abordados
- O formato solicitado foi seguido
- As restrições foram respeitadas
- Exemplos práticos foram incluídos
- A linguagem está adequada ao público-alvo

</checklist_final>

4. Formatação com Markdown {#markdown}

O Markdown é essencial para criar respostas bem formatadas e legíveis.

Estrutura Hierárquica

Título Principal (Projeto/Relatório)

Seção Principal (Análise, Implementação)

Subseção (Fase 1, Componente A)

Detalhamento (Tarefa específica)

Listas e Organização

Listas numeradas para processos sequenciais:

1. **Levantamento de requisitos**

- Entrevistas com stakeholders
- Análise de sistemas atuais
- Documentação de processos

2. **Desenho da solução**

- Arquitetura técnica
- Fluxos de trabalho
- Interfaces de usuário

Listas com marcadores para itens não sequenciais:

Benefícios Esperados

- **Redução de custos**: 15-20% em operações
- **Aumento de produtividade**: 25% nas linhas automatizadas
- **Melhoria da qualidade**: 40% menos defeitos
- **Visibilidade**: Dashboards em tempo real

Tabelas Estruturadas

Fase	Duração	Investimento	ROI Esperado
Piloto	3 meses	R\$ 50.000	6 meses
Expansão	6 meses	R\$ 200.000	12 meses
Otimização	9 meses	R\$ 100.000	18 meses

Código e Fórmulas

Para configurações técnicas:

```
```json
{
 "sensor_config": {
 "temperature": {"min": -10, "max": 50},
 "humidity": {"min": 0, "max": 100},
 "sampling_rate": "5s"
 }
}
```

- \*Para fórmulas de negócio:\*

```
```markdown
```

- *ROI Calculation:*

$$\text{ROI} = (\text{Ganhos} - \text{Investimento}) / \text{Investimento} \times 100$$
$$\text{ROI} = (\text{R\$ 500.000} - \text{R\$ 300.000}) / \text{R\$ 300.000} \times 100 = 67\%$$

Destaques e Ênfases

> **⚠ IMPORTANTE:** Esta fase é crítica para o sucesso do projeto

- *Pontos de Atenção:*
- ⚡ **Urgente**: Aprovação do orçamento até 15/06
- 🔄 **Dependência**: Aguardando liberação do fornecedor

-  **Concluído**: Homologação do ambiente de teste

5. Estratégias de Acesso a Conteúdo {#estratégias-acesso}

Trabalho com Documentos

Upload e Análise de Arquivos

<instrução_análise_documento>

Analise o documento carregado e forneça:

1. **Resumo executivo** (máximo 200 palavras)
2. **Pontos principais** identificados
3. **Gaps ou inconsistências** encontradas
4. **Recomendações** baseadas no conteúdo
5. **Próximos passos** sugeridos

<formato_saída>

Use cabeçalhos Markdown clara e bullets para facilitar leitura

</formato_saída>

</instrução_análise_documento>

Extração de Dados Estruturados

<extração_dados>

Do documento fornecido, extraia as seguintes informações
e organize em formato de tabela:

<campos_obrigatórios>

- Nome/Projeto
- Data
- Status

- Responsável
- Orçamento
- Deadline

</campos_obrigatórios>

<formato_tabela>

Campo	Valor	Observações
-----	-----	-----

</formato_tabela>

</extração_dados>

Pesquisa Web Inteligente

Busca de Informações Atuais

<pesquisa_contextualizada>

<objetivo>

Encontrar informações sobre tendências de IA em 2025
para planejamento estratégico de empresa de tecnologia

</objetivo>

<critérios_busca>

- Fontes confiáveis (McKinsey, Gartner, IEEE)
- Dados quantitativos quando possível
- Foco em aplicações empresariais
- Timeframe: últimos 6 meses

</critérios_busca>

<estrutura_resultado>

1. **Tendências identificadas** (com fontes)
2. **Impacto no mercado** (estatísticas)
3. **Oportunidades para nossa empresa**

4. **Ações recomendadas**

</estrutura_resultado>

</pesquisa_contextualizada>

Validação de Informações

<validação_cruzada>

Para cada informação crítica encontrada:

1. **Verifique em múltiplas fontes** (mínimo 2 fontes independentes)
2. **Confirme a data de publicação** (priorizar últimos 12 meses)
3. **Identifique possíveis vieses** da fonte
4. **Note limitações** dos dados apresentados

<formato_citação>

"[Informação]" - Fonte: [Nome da fonte], [Data], [URL se disponível]

</formato_citação>

</validação_cruzada>

Integração de Múltiplas Fontes

Síntese de Informações

<síntese_multifonte>

<fontes_disponíveis>

- Documento interno: Relatório Q4 2024
- Pesquisa web: Tendências do mercado
- Dados históricos: Performance últimos 3 anos

</fontes_disponíveis>

<processo_síntese>

1. **Identifique padrões** consistentes entre fontes

2. **Destaque discrepâncias** e investigue causas

3. **Pondere credibilidade** de cada fonte

4. **Construa narrativa** coerente e baseada em evidências

</processo_síntese>

<estrutura_final>

- **Insights principais** (consenso entre fontes)
- **Pontos de divergência** (com análise)
- **Lacunas identificadas** (necessidade de mais dados)
- **Recomendações** (baseadas na síntese)

</estrutura_final>

</síntese_multifonte>

6. Criação de Agentes de IA {#agentes-ia}

Definição de Personalidade e Papel

Estrutura Base do Agente

<definição_agente>

<nome>ConsultorDigitalAI</nome>

<personalidade>

- **Tom**: Profissional, consultivo, orientado a resultados
- **Estilo**: Analítico mas acessível, usa exemplos práticos
- **Especialização**: Transformação digital em PMEs
- **Limitações**: Não faz promessas irrealistas, sempre baseado em dados

</personalidade>

<conhecimento_base>

- Tecnologias emergentes (IA, IoT, Cloud)
- Processos de negócio e otimização
- Gestão de projetos e mudança organizacional

- ROI e métricas de performance
- </conhecimento_base>
- <metodologia_trabalho>
1. **Diagnóstico**: Entender situação atual e objetivos
 2. **Análise**: Identificar gaps e oportunidades
 3. **Recomendação**: Propor soluções viáveis e mensuráveis
 4. **Implementação**: Definir roadmap e próximos passos
 5. **Acompanhamento**: Estabelecer métricas e marcos de controle
- </metodologia_trabalho>
- </definição_agente>

Sistema de Memória e Contexto

Manutenção de Estado

- <sistema_memoria>
- <contexto_sessão>
- **Cliente atual**: [Nome da empresa]
 - **Projeto em andamento**: [Descrição]
 - **Fase atual**: [Diagnóstico/Análise/Implementação]
 - **Decisões tomadas**: [Lista de decisões importantes]
 - **Pendências**: [Itens aguardando resolução]
- </contexto_sessão>
- <histórico_interações>

Para cada interação, mantenha:

- Data e hora
- Pergunta ou solicitação do usuário
- Resposta fornecida

- Ações recomendadas
- Status de implementação

</histórico_interações>

<conhecimento_acumulado>

Aprenda com cada interação para:

- Refinar recomendações futuras
- Identificar padrões nos problemas do cliente
- Personalizar abordagem baseada em preferências demonstradas
- Antecipar necessidades baseadas em projetos similares

</conhecimento_acumulado>

</sistema_memoria>

Fluxos de Trabalho Automatizados

Processo de Análise de Negócio

<workflow_análise_negócio>

<etapa_1_coleta>

<perguntas_diagnóstico>

1. **Contexto da empresa**:

- Setor de atuação e porte
- Principais processos críticos
- Tecnologias atualmente em uso
- Maiores desafios operacionais

2. **Objetivos do projeto**:

- Resultados esperados (específicos e mensuráveis)
- Cronograma desejado
- Orçamento disponível

- Stakeholders envolvidos

3. **Restrições e limitações**:**

- Limitações técnicas ou organizacionais
- Políticas internas relevantes
- Experiências anteriores (sucessos/fracassos)

</perguntas_diagnóstico>

<validação_informações>

Confirme entendimento repetindo os pontos principais
e pedindo confirmação antes de prosseguir.

</validação_informações>

</etapa_1_coleta>

<etapa_2_análise>

<framework_análise>

1. **Matriz de Maturidade Digital**:**

- Processos (Manual/Semi-automatizado/Automatizado/Inteligente)
- Dados (Inexistente/Básico/Estruturado/Analítico)
- Tecnologia (Legacy/Moderna/Integrada/Inovadora)
- Pessoas (Resistente/Adaptável/Proativa/Inovadora)

2. **Análise de Gap**:**

- Estado atual vs. estado desejado
- Priorização por impacto e esforço
- Identificação de quick wins

3. **Análise de Risco**:**

- Riscos técnicos, operacionais e de negócio
- Probabilidade e impacto
- Estratégias de mitigação

```
</framework_análise>  
</etapa_2_análise>  
<etapa_3_recomendação>  
<estrutura_proposta>  
1. **Resumo Executivo** (para tomadores de decisão)  
2. **Análise Detalhada** (situação atual e oportunidades)  
3. **Roadmap de Implementação** (fases, cronograma, recursos)  
4. **Análise Financeira** (investimentos, custos, ROI)  
5. **Gestão de Riscos** (identificação e planos de mitigação)  
6. **Próximos Passos** (ações imediatas e marcos)  
</estrutura_proposta>  
</etapa_3_recomendação>  
</workflow_análise_negócio>
```

Sistemas de Validação e Qualidade

Checklist de Qualidade

```
<sistema_qualidade>  
<validação_técnica>  
 **Viabilidade técnica verificada** (recursos disponíveis)  
 **Compatibilidade confirmada** (sistemas existentes)  
 **Escalabilidade avaliada** (crescimento futuro)  
 **Segurança considerada** (proteção de dados)  
 **Performance estimada** (tempos de resposta)  
</validação_técnica>  
<validação_negócio>  
 **ROI calculado realisticamente** (assumptions documentadas)  
 **Cronograma viável** (considerando recursos e dependências)
```

- **Riscos identificados e mitigados** (contingências definidas)
 - **Stakeholders mapeados** (sponsors, usuários, técnicos)
 - **Métricas de sucesso definidas** (KPIs mensuráveis)
- </validação_negócio>
- <validação_comunicação>
- **Linguagem adequada ao público** (técnica vs. executiva)
 - **Estrutura lógica** (fluxo de raciocínio claro)
 - **Exemplos práticos incluídos** (relevantes ao contexto)
 - **Ações claramente definidas** (quem, quando, como)
 - **Critérios de sucesso explícitos** (como medir resultados)
- </validação_comunicação>
- </sistema_qualidade>

7. Técnicas Avançadas {#técnicas-avançadas}

Chain of Thought (Cadeia de Raciocínio)

Estrutura Básica

```
<chain_of_thought>
<problema>
Como calcular o ROI de implementação de chatbot
para empresa de e-commerce com 10.000 pedidos/mês?
</problema>
<raciocínio_passo_a_passo>


- *Passo 1: Identificar custos atuais*
- Suporte humano: 5 atendentes × R$ 3.000 = R$ 15.000/mês
- Tempo médio de atendimento: 10 minutos
- Volume de tickets: ~2.000/mês (20% dos pedidos)

```

- *Passo 2: Estimar custos do chatbot**
 - Desenvolvimento: R\$ 50.000 (one-time)
 - Licenciamento: R\$ 2.000/mês
 - Manutenção: R\$ 3.000/mês
- *Passo 3: Calcular benefícios*
 - Redução de tickets humanos: 60% = 1.200 tickets
 - Economia em pessoal: 3 atendentes × R\$ 3.000 = R\$ 9.000/mês
 - Melhoria na satisfação: difícil quantificar diretamente
- *Passo 4: Calcular ROI*
 - Economia mensal: R\$ 9.000 - R\$ 5.000 = R\$ 4.000
 - Payback: R\$ 50.000 ÷ R\$ 4.000 = 12,5 meses
 - ROI anual: (R\$ 48.000 - R\$ 60.000) ÷ R\$ 60.000 = -20% no primeiro ano
 - ROI a partir do segundo ano: R\$ 48.000 ÷ R\$ 60.000 = 80%

</raciocínio_passo_a_passo>

<conclusão>

Investimento se paga em ~13 meses, gerando ROI positivo de 80% a partir do segundo ano.

</conclusão>

</chain_of_thought>

Few-Shot Learning (Aprendizado por Exemplos)

Template para Múltiplos Exemplos

<few_shot_examples>

<contexto>

Gerar descrições de produtos para e-commerce baseado em características técnicas

```
</contexto>

<exemplo_1>

<entrada>
Produto: Smartphone
Marca: TechCorp
RAM: 8GB
Armazenamento: 256GB
Tela: 6.5" OLED
Câmera: 108MP tripla
Bateria: 5000mAh
</entrada>
<saída>


- *TechCorp Pro Max - Performance Excepcional em Suas Mão*



Experimente tecnologia de ponta com o TechCorp Pro Max. Sua tela OLED de 6.5" oferece cores vibrantes e imagens nítidas, enquanto os 8GB de RAM garantem multitarefa fluida. Com 256GB de armazenamento, você tem espaço para todos os seus apps, fotos e vídeos.



- *Principais características:*
- Tela OLED 6.5" com cores ultra-realistas
- 8GB RAM para performance excepcional
- 256GB para armazenar tudo que importa
- Sistema triplo de câmeras 108MP para fotos profissionais
- Bateria 5000mAh para o dia todo
- Ideal para profissionais que exigem performance e qualidade.*


</saída>
</exemplo_1>
<exemplo_2>
```

<entrada>

Produto: Notebook

Marca: WorkStation

Processador: Intel i7 12ª gen

RAM: 16GB DDR5

SSD: 512GB NVMe

Tela: 15.6" Full HD IPS

Placa de vídeo: RTX 4060

</entrada>

<saída>

- *WorkStation Elite - Potência Profissional Sem Limites**

O WorkStation Elite redefine produtividade com processador Intel i7 de 12ª geração e 16GB de RAM DDR5. Perfeito para designers, desenvolvedores e criadores de conteúdo que precisam de desempenho confiável.

- *Principais características:**
- ⚡ Intel i7 12ª gen para máxima velocidade
- 🧠 16GB DDR5 para multitarefa avançada
- ⚡ SSD NVMe 512GB com boot em segundos
- 🎨 Tela IPS 15.6" Full HD com cores precisas
- 🎮 RTX 4060 para criação e entretenimento
- A escolha dos profissionais para trabalho pesado.*

</saída>

</exemplo_2>

<instrução_aplicação>

Agora gere uma descrição seguindo o mesmo padrão para:

[INSERIR ESPECIFICAÇÕES DO NOVO PRODUTO]

</instrução_aplicação>

</few_shot_examples>

Prompt Chaining (Encadeamento de Prompts)

Sistema de Múltiplas Etapas

<prompt_chain_análise_competitiva>

<etapa_1_coleta>

<objetivo>Identificar principais concorrentes</objetivo>

<prompt>

Baseado na empresa [NOME] do setor [SETOR],

identifique os 5 principais concorrentes diretos.

Para cada concorrente, forneça:

- Nome da empresa
- Tamanho aproximado (funcionários/receita)
- Principais produtos/serviços
- Diferencial competitivo
- Presença geográfica

<formato>

Lista numerada com detalhes estruturados

</formato>

</prompt>

</etapa_1_coleta>

<etapa_2_análise>

<objetivo>Analisar pontos fortes e fracos</objetivo>

<prompt>

Para cada concorrente identificado na etapa anterior,

faça uma análise SWOT resumida:

<estrutura>

- *[Nome do Concorrente]**
- **Forças**: [2-3 pontos principais]
- **Fraquezas**: [2-3 vulnerabilidades]
- **Oportunidades**: [gaps que nossa empresa pode explorar]
- **Ameaças**: [onde eles nos superam]

</estrutura>

<critérios_análise>

- Posicionamento de preço
- Qualidade do produto/serviço
- Presença de marketing
- Inovação e tecnologia
- Satisfação do cliente

</critérios_análise>

</prompt>

</etapa_2_análise>

<etapa_3_estratégia>

<objetivo>Desenvolver estratégias competitivas</objetivo>

<prompt>

Com base na análise dos concorrentes, desenvolva

3 estratégias específicas para ganhar vantagem competitiva:

<template_estratégia>

- *Estratégia [#]: [Nome da estratégia]**
- **Objetivo**: [O que queremos alcançar]
- **Táticas**: [Ações específicas - mínimo 3]
- **Recursos necessários**: [Pessoas, tecnologia, orçamento]
- **Timeline**: [Cronograma de implementação]

- ****Métricas de sucesso**:** [Como medir resultados]
- ****Riscos e mitigações**:** [Principais riscos e como minimizar]

</template_estratégia>

<critérios_priorizações>

Priorize estratégias que:

1. Maximizem nossos pontos fortes
2. Explorem fraquezas dos concorrentes
3. Sejam viáveis com recursos disponíveis
4. Tenham retorno mensurável

</critérios_priorização>

</prompt>

</etapa_3_estratégia>

</prompt_chain_análise_competitiva>

Role Playing Avançado

Simulação de Personas

<role_playing_board_meeting>

<cenário>

Reunião de diretoria para aprovação de projeto
de transformação digital orçado em R\$ 2 milhões

</cenário>

<personas>

<ceo>

- ***Nome**:** Carlos Silva (CEO)
- ***Perfil**:** Visionário mas cauteloso, foca em ROI e riscos
- ***Preocupações**:** Impacto no cash flow, timing do mercado
- ***Linguagem**:** Executiva, questionamentos diretos sobre retorno

- *Frases típicas*: "Qual o risco se não fizermos isso?", "Em quanto tempo vemos resultado?"

</ceo>

<cto>

- *Nome*: Ana Santos (CTO)
- *Perfil*: Técnica experiente, preocupada com implementation
- *Preocupações*: Complexidade técnica, recursos da equipe
- *Linguagem*: Detalhista, foca em viabilidade técnica
- *Frases típicas*: "Preciso entender a arquitetura", "Temos capacidade interna?"

</cto>

<cfo>

- *Nome*: Roberto Lima (CFO)
- *Perfil*: Conservador, guardião do orçamento
- *Preocupações*: Fluxo de caixa, justificativa do investimento
- *Linguagem*: Números, métricas, análise financeira
- *Frases típicas*: "Os números fecham?", "E se o projeto atrasar?"

</cfo>

</personas>

<simulação_dinâmica>

<instrução>

Simule uma discussão de 20 minutos onde cada persona reage à proposta de acordo com seu perfil. Inclua:

1. **Apresentação inicial** (5 min)
2. **Round de perguntas** (10 min)
3. **Discussão e consenso** (5 min)

Para cada intervenção, mantenha consistência com:

- Personalidade da persona
- Nível de conhecimento técnico
- Preocupações específicas do cargo
- Estilo de comunicação

</instrução>

<formato_diálogo>

- *[Nome - Cargo]**: [Fala da persona]
- [Contexto interno: motivação/preocupação por trás da fala]*

</formato_diálogo>

</simulação_dinâmica>

</role_playing_board_meeting>

8. Exemplos Práticos {#exemplos-práticos}

Caso 1: Análise de Dados de Vendas

<caso_prático_vendas>

<contexto>

Empresa de software B2B com queda nas vendas nos últimos 3 meses.

Precisa identificar causas e desenvolver plano de ação.

</contexto>

<dados_disponíveis>

- Relatórios de vendas mensais (12 meses)
- Dados de pipeline de vendas por rep
- Informações de churn de clientes
- Pesquisa de satisfação (NPS)
- Dados de marketing (leads, conversões)

</dados_disponíveis>

<prompt_estruturado>

<papel>

Você é um analista sênior de vendas com 10 anos de experiência em empresas de software B2B. Sua especialidade é identificar padrões em dados de vendas e desenvolver estratégias de recuperação.

</papel>

<tarefa>

Analise os dados fornecidos e desenvolva um diagnóstico completo da situação atual de vendas, incluindo:

1. **Análise de tendências** (12 meses)
2. **Identificação de causas raiz** da queda
3. **Segmentação de problemas** (por produto, região, rep)
4. **Benchmarking** com padrões da indústria
5. **Plano de ação** com prioridades e timeline

</tarefa>

<metodologia>

<etapa_1>

- *Análise Exploratória:*
- Calcule variações percentuais mês a mês
- Identifique sazonalidades históricas
- Compare com benchmarks do setor (SaaS: ~20% crescimento anual)
- Segmente por: produto, região, tipo de cliente, rep de vendas

</etapa_1>

<etapa_2>

- *Diagnóstico de Funil:*
- Analise cada etapa: leads → oportunidades → fechamentos

- Identifique gargalos principais
- Compare tempos de ciclo de vendas
- Avalie qualidade dos leads (fonte, fit score)

</etapa_2>

<etapa_3>

- *Análise de Churn:**
- Correlacione churn com queda em novas vendas
- Identifique padrões em clientes que cancelaram
- Calcule impacto no ARR (Annual Recurring Revenue)
- Compare NPS com taxa de renovação

</etapa_3>

<etapa_4>

- *Fatores Externos:**
- Mudanças no mercado ou concorrência
- Alterações no produto ou preço
- Mudanças na equipe de vendas
- Impacto de campanhas de marketing

</etapa_4>

</metodologia>

<formato_entrega>

- *1. Resumo Executivo** (máximo 300 palavras)
- Situação atual em números
- Principais causas identificadas
- Impacto financeiro projetado
- Recomendações prioritárias
- *2. Análise Detalhada**

- Gráficos de tendência com comentários
- Breakdown por segmento
- Comparativo com benchmarks
- Correlações identificadas
- *3. Diagnóstico de Causa Raiz**
- Top 3 fatores mais impactantes
- Evidências que suportam cada hipótese
- Quantificação do impacto de cada fator
- *4. Plano de Ação**

Prioridade	Ação	Responsável	Timeline	Métricas
-----	-----	-----	-----	-----
Alta	[Ação específica]	[Pessoa]	[Prazo]	[KPI]

- *5. Projeções de Recuperação**
- Cenários (pessimista, realista, otimista)
- Timeline esperado para normalização
- Recursos necessários para execução

</formato_entrega>

<validações>

Antes de finalizar, confirme:

- Todos os segmentos de dados foram analisados
- Causas estão suportadas por evidências quantitativas
- Ações são específicas e mensuráveis
- Timeline é realista considerando recursos disponíveis
- Métricas de acompanhamento estão definidas

</validações>

</prompt_estruturado>

```
</caso_prático_vendas>
```

Caso 2: Criação de Conteúdo Técnico

```
<caso_prático_conteúdo_técnico>
```

```
<contexto>
```

Startup de IA precisa criar séries de conteúdos educativos para posicionamento de thought leadership no LinkedIn

```
</contexto>
```

```
<prompt_content_creation>
```

```
<persona_criador>
```

- *Nome**: Dr. TechWriter AI
- *Background**: PhD em Ciência da Computação, 8 anos criando conteúdo técnico
- *Especialização**: Traduzir conceitos complexos de IA para audiências business
- *Tom**: Educativo sem ser condescendente, usa analogias práticas
- *Objetivo**: Estabelecer autoridade técnica mantendo acessibilidade

```
</persona_criador>
```

```
<estrutura_série>
```

```
<tema_principal>Machine Learning para Executivos</tema_principal>
```

```
<posts_da_série>
```

1. **Post 1**: "Por que 87% dos projetos de ML falham (e como evitar)"
2. **Post 2**: "ROI em Machine Learning: Como calcular antes de investir"
3. **Post 3**: "Dados sujos = Resultados sujos: O que todo CEO deve saber"
4. **Post 4**: "ML vs IA vs Automação: Escolhendo a ferramenta certa"
5. **Post 5**: "5 sinais de que sua empresa está pronta para Machine Learning"

```
</posts_da_série>
```

```
<template_post>
```

<estrutura_padrão>

- *Hook** (primeira linha):
- Estatística surpreendente ou pergunta provocativa
- Máximo 140 caracteres para aparecer completo no feed
- *Problema** (parágrafos 2-3):
- Contextualizar o desafio real das empresas
- Usar dados concretos quando possível
- Conectar com experiência do leitor
- *Solução/Insight** (parágrafos 4-6):
- Apresentar conceito técnico de forma acessível
- Usar analogias do mundo dos negócios
- Incluir exemplo prático ou case
- *Call-to-Action** (última linha):
- Pergunta para engajamento
- Convite para compartilhar experiência
- Link para conteúdo complementar (quando apropriado)

</estrutura_padrão>

<diretrizes_linguagem>

- **Tom**: Conversacional mas autorizado
- **Jargão**: Mínimo necessário, sempre explicado
- **Tamanho**: 150-200 palavras (ótimo para LinkedIn)
- **Formatação**: Parágrafos curtos, bullets quando apropriado
- **Credibilidade**: Citar fontes confiáveis (pesquisas, estudos)

</diretrizes_linguagem>

<elementos_engajamento>

- **Storytelling**: Começar com caso real (anonimizado)

- **Dados**: Estatísticas que surpreendem ou educam
- **Visual**: Sugerir tipo de imagem/gráfico complementar
- **Interação**: Pergunta específica que convida comentários
- **Valor**: Cada post deve ter ao menos 1 insight açãoável

</elementos_engajamento>

</template_post>

<exemplo_aplicado>

<post_exemplo>

- *Hook:**

"Gastamos R\$ 2 milhões em IA e ela prevê chuva quando está sol "

- *Problema:**

Foi isso que um CEO me disse semana passada. A empresa havia contratado uma consultoria top, comprado as melhores ferramentas, mas o sistema de previsão de demanda estava 40% PIOR que antes.

O problema? Ninguém havia verificado a qualidade dos dados históricos.

- *Solução:**

Machine Learning é como cozinhar: ingredientes ruins = resultado ruim, não importa quão experiente seja o chef.

Antes de pensar em algoritmos, pergunte:

- Seus dados estão completos? (sem lacunas críticas)
- São precisos? (verificados e validados)
- São representativos? (cobrem todos os cenários relevantes)
- Estão atualizados? (refletem a realidade atual)
- *Case prático:**

Uma empresa de varejo descobriu que seus dados de vendas não incluíam devoluções. O modelo "aprendeu" que dezembro era o mês de maior sucesso, quando na verdade janeiro tinha 30% de devoluções.

Resultado: previsões infladas e excesso de estoque.

- *CTA:**

Qual foi o maior problema de dados que vocês já enfrentaram em projetos de tecnologia? 

</post_exemplo>

<checklist_qualidade>

- **Hook** captura atenção em 3 segundos
 - **Problema é relataável** para audiência executiva
 - **Solução é açãoável** (não apenas teórica)
 - **Exemplo é específico** e credível
 - **CTA genuinamente convida** interação
 - **Linguagem é acessível** sem ser simplória
 - **Valor claro**: leitor sai sabendo algo novo
- </checklist_qualidade>
- </exemplo_aplicado>
- </prompt_content_creation>
- </caso_pratico_conteudo_tecnico>

Caso 3: Automação de Processo de Due Diligence

<caso_pratico_due_diligence>

<contexto>

Fundo de Private Equity precisa automatizar análise inicial
de empresas candidatas a investimento

</contexto>

<prompt_due_diligence>

<agente_especialista>

- *Nome*: DueDiligenceAI

- *Perfil**: Analista sênior de M&A com 12 anos de experiência
- *Especialização**: Avaliação rápida de viabilidade de investimento
- *Metodologia**: Framework estruturado com scores ponderados
- *Output**: Recomendação clara (GO/NO-GO/INVESTIGAR MAIS)

</agente_especialista>

<processo_análise>

<etapa_1_coleta>

<documentos_obrigatórios>

- Demonstrações financeiras (3 anos)
- Apresentação da empresa (pitch deck)
- Projeções financeiras (3-5 anos)
- Cap table atual
- Lista de principais clientes e fornecedores

</documentos_obrigatórios>

<documentos_desejáveis>

- Contratos principais
- Relatórios de auditoria
- Análise de mercado/competitiva
- Informações sobre time de gestão
- Due diligence comercial prévia

</documentos_desejáveis>

<checklist_inicial>

- Todos documentos obrigatórios recebidos?
- Demonstrações financeiras auditadas?
- Projeções parecem realistas prima facie?
- Empresa está no setor de interesse do fundo?

Ticket de investimento está na faixa alvo?

</checklist_inicial>

</etapa_1_coleta>

<etapa_2_análise_quantitativa>

<métricas_financeiras>

- *Crescimento:**

- CAGR Receita (3 anos): Target > 20%

- CAGR EBITDA (3 anos): Target > 25%

- Crescimento orgânico vs. aquisições

- *Rentabilidade:**

- Margem EBITDA: Target > 15%

- Margem líquida: Target > 8%

- Tendência de margens (melhorando/estável/deteriorando)

- *Eficiência:**

- Working Capital / Receita: Target < 15%

- ROCE (Return on Capital Employed): Target > 20%

- Asset turnover e eficiência operacional

- *Alavancagem:**

- Debt/EBITDA atual: Preferível < 3x

- Debt/EBITDA pro-forma pós-investimento: Target < 4x

- Cobertura de juros: Target > 3x

</métricas_financeiras>

<sistema_scoring>

<critério_1_financeiro>

- *Peso: 40%**

- Crescimento (25%): 10 pontos se CAGR > 25%, pro-rata até 20%

- Rentabilidade (35%): 10 pontos se EBITDA margin > 20%, pro-rata até 10%
- Qualidade dos ganhos (25%): 10 pontos se cash conversion > 90%
- Visibilidade (15%): 10 pontos se revenue recorrente > 70%

</critério_1_financeiro>

<critério_2_mercado>

- *Peso: 25%**
- Tamanho do mercado (30%): 10 pontos se TAM > R\$ 1bi
- Crescimento do mercado (25%): 10 pontos se growing > 10% a.a.
- Posição competitiva (25%): 10 pontos se market share > 20% ou clara diferenciação
- Barreiras de entrada (20%): 10 pontos se defensibilidade alta

</critério_2_mercado>

<critério_3_gestão>

- *Peso: 20%**
- Track record (40%): 10 pontos se gestão tem histórico comprovado
- Skin in the game (30%): 10 pontos se management possui equity significativa
- Governança (30%): 10 pontos se estruturas de controle adequadas

</critério_3_gestão>

<critério_4_estratégico>

- *Peso: 15%**
- Fit com tese do fundo (50%): 10 pontos se alinhamento perfeito
- Potencial de criação de valor (30%): 10 pontos se múltiplas alavancas identificadas
- Exit strategy (20%): 10 pontos se múltiplas opções de saída claras

</critério_4_estratégico>

</sistema_scoring>

```
</etapa_2_análise_quantitativa>

<etapa_3_red_flags>

<sinais_alerta>



- *Financeiros:**
  - Deterioração de margens consecutiva por 2+ anos
  - Working capital crescendo mais rápido que receita
  - Dependência excessiva de poucos clientes (>30% de 1 cliente)
  - Sazonalidade extrema sem explicação
  - Discrepâncias entre EBITDA e cash flow
- *Operacionais:*
  - High turnover no time de gestão
  - Litigation material pendente
  - Dependência crítica de pessoas-chave
  - Tecnologia/ativos obsoletos
  - Questões regulatórias
- *Mercado:*
  - Mercado em declínio estrutural
  - Disrupção tecnológica iminente
  - Commoditização acelerada
  - Novos entrantes com deep pockets
- *Outros:*
  - Problemas de compliance ou éticos
  - Estrutura societária complexa sem justificativa
  - Resistência em fornecer informações básicas


</sinais_alerta>

<avaliação_red_flags>
```

- *Crítico (Deal Breaker):**
 - Qualquer questão que impeça investimento independente de preço
 - Score automático: 0 (NO-GO imediato)
- *Alto Risco:**
 - Questões que requerem mitigação específica
 - Redução de 3-5 pontos no score final
 - Requer due diligence mais profunda
- *Atenção:**
 - Temas para acompanhamento contínuo
 - Redução de 1-2 pontos no score final
 - Monitoramento pós-investimento

</avaliação_red_flags>

</etapa_3_red_flags>

<etapa_4_recomendação>

<framework_decisão>

- *Score \geq 8.0: GO**
 - Prosseguir com due diligence completa
 - Empresa atende critérios do fundo
 - Risk/return profile atrativo
- *Score 6.0-7.9: INVESTIGATE MORE**
 - Due diligence focada em pontos específicos
 - Validar assumptions críticas
 - Revisar score após informações adicionais
- *Score < 6.0: NO-GO**
 - Não prosseguir com processo
 - Risk/return profile inadequado

- Recursos melhor alocados em outras oportunidades

</framework_decisão>

<template_report>

- *RESUMO EXECUTIVO**
- **Score Final**: [X.X]/10.0
- **Recomendação**: [GO/INVESTIGATE/NO-GO]
- **Ticket sugerido**: R\$ [valor] por [%] equity
- **Principais atrativos**: [top 3]
- **Principais riscos**: [top 3]
- *ANÁLISE FINANCEIRA**
- Performance histórica vs. benchmarks
- Qualidade e sustentabilidade dos ganhos
- Projeções: realistas/otimistas/conservadoras?
- *ANÁLISE ESTRATÉGICA**
- Posicionamento competitivo
- Drivers de crescimento futuros
- Potencial de criação de valor
- *PRÓXIMOS PASSOS**
- [Ação específica] - [Responsável] - [Prazo]
- [Ação específica] - [Responsável] - [Prazo]
- [Ação específica] - [Responsável] - [Prazo]
- *RED FLAGS IDENTIFICADAS**
- [Lista com classificação de severidade]
- *INFORMAÇÕES ADICIONAIS NECESSÁRIAS**
- [Lista priorizada para próxima fase]

</template_report>

```
</etapa_4_recomendação>  
</processo_análise>  
</prompt_due_diligence>
```

9. Boas Práticas e Otimização {#boas-práticas}

Princípios de Design de Prompts

Clareza e Precisão

```
<princípios_clareza>  
<regra_1_especificidade>  
 **Evite instruções vagas:**  
"Analise este documento"  
 **Seja específico:**
```

"Analise o documento fornecido e identifique:

1. Principais riscos operacionais (seção 3.2)
2. Impacto financeiro de cada risco (quantificado)
3. Medidas de mitigação propostas (avalie viabilidade)
4. Gaps na análise (o que não foi considerado)"

```
</regra_1_especificidade>
```

```
<regra_2_contexto>
```

 **Contexto insuficiente:**

"Crie um plano de marketing"

 **Contexto rico:**

"Para uma startup B2B de software de gestão financeira,
com produto já validado (50 clientes), orçamento de R\$ 200k,
equipe de 3 pessoas, targeting CFOs de empresas 100-500 funcionários,
crie um plano de marketing focado em lead generation"

```
</regra_2_contexto>

<regra_3_formato>
    ✗ **Formato indefinido:**  

        "Me fale sobre as tendências de IA"  

    ✓ **Formato estruturado:**  

        "Crie um briefing executivo (máximo 2 páginas) sobre tendências de IA em 2025:  

            • Sumário executivo (3 parágrafos)  

            • Top 5 tendências (com evidências)  

            • Impacto para empresas de software B2B  

            • Recomendações de ação (próximos 6 meses)"  

</regra_3_formato>  

</princípios_clareza>
```

Iteração e Refinamento

```
<processo_refinamento>  

<versão_inicial>  

    Prompt básico com objetivo principal definido  

    ↓  

</versão_inicial>  

<teste_e_avaliação>  

    Teste com dados reais  

        • Output atende expectativas?  

        • Formato está adequado?  

        • Informações relevantes incluídas?  

        • Tom e estilo corretos?  

    ↓  

</teste_e_avaliação>
```

<identificação_gaps>

Identifique problemas específicos:

- Informações faltando
- Formato inadequado
- Tom incorreto
- Estrutura confusa
- Exemplos insuficientes

↓

</identificação_gaps>

<refinamento_iterativo>

<iteração_1>

Adicionar contexto específico e exemplos

</iteração_1>

<iteração_2>

Estruturar com XML tags para melhor controle

</iteração_2>

<iteração_3>

Incluir sistema de validação e checklist

</iteração_3>

<iteração_4>

Otimizar para casos edge e cenários específicos

</iteração_4>

</refinamento_iterativo>

<versionamento>

<template_changelog>

- *Versão 1.0** - Prompt básico

- *Versão 1.1** - Adicionado contexto de empresa
 - *Versão 1.2** - Incluídas tags XML para estruturação
 - *Versão 1.3** - Sistema de validação implementado
 - *Versão 2.0** - Refatoração completa baseada em feedback
- </template_changelog>
- </versionamento>
- </processo_refinamento>

Gestão de Complexidade

Decomposição de Tarefas Complexas

<decomposição_tarefas>

<exemplo_complexo>

- *Tarefa Original*:

"Desenvolva uma estratégia completa de entrada no mercado americano"

- *Decomposição em Sub-prompts:*

<sub_prompt_1_pesquisa>

<objetivo>Análise do mercado-alvo</objetivo>

<escopo>

- Tamanho e segmentação do mercado
- Principais players e competitive landscape
- Regulamentações e barreiras de entrada
- Canais de distribuição predominantes
- Comportamento do consumidor americano

</escopo>

</sub_prompt_1_pesquisa>

<sub_prompt_2_posicionamento>

<objetivo>Definição de positioning e messaging</objetivo>

<escopo>

- Value proposition adaptada ao mercado US
- Diferenciação vs. concorrentes locais
- Pricing strategy para competitividade
- Brand messaging e cultural adaptation

</escopo>

<input_dependente>Resultado do sub-prompt 1</input_dependente>

</sub_prompt_2_posicionamento>

<sub_prompt_3_go_to_market>

<objetivo>Estratégia de GTM operacional</objetivo>

<escopo>

- Canais de venda e distribuição
- Estrutura organizacional necessária
- Partner strategy e alianças
- Marketing mix adaptado
- Cronograma de implementação

</escopo>

<input_dependente>Resultados dos sub-prompts 1 e 2</input_dependente>

</sub_prompt_3_go_to_market>

<sub_prompt_4_financeiro>

<objetivo>Modelagem financeira e ROI</objetivo>

<escopo>

- Investimento inicial necessário
- Projeções de receita (cenários)
- Estrutura de custos operacionais

- Break-even analysis
 - Sensitivity analysis e riscos
- </escopo>
- <input_dependente>Todos os sub-prompts anteriores</input_dependente>
- </sub_prompt_4_financeiro>
- <sub_prompt_5_síntese>
- <objetivo>Integração e plano executivo</objetivo>
- <escopo>
- Síntese de todas as análises
 - Roadmap integrado
 - Marcos e KPIs de acompanhamento
 - Plano de contingência
 - Executive summary para board
- </escopo>
- <input_dependente>Todos os outputs anteriores</input_dependente>
- </sub_prompt_5_síntese>
- </exemplo_complexo>
- <template_decomposição>
- <passo_1>
- *Identifique os domínios principais:**
 - Comercial/Marketing
 - Técnico/Operacional
 - Financeiro
 - Legal/Regulatório
 - Recursos Humanos
- </passo_1>

<passo_2>

- *Mapeie dependências:**
- Quais análises dependem de outras?
- Qual a sequência lógica?
- Onde há feedback loops?

</passo_2>

<passo_3>

- *Defina interfaces:**
- Formato de output de cada sub-prompt
- Como integrar os resultados
- Pontos de validação cruzada

</passo_3>

<passo_4>

- *Crie sistema de síntese:**
- Template para consolidação final
- Processo de resolução de conflitos
- Método de priorização de recomendações

</passo_4>

</template_decomposição>

</decomposição_tarefas>

Otimização de Performance

Técnicas de Eficiência

<otimização_performance>

<cache_e_reutilização>

<componentes_reutilizáveis>

- *Templates de Estrutura:**
 - Análise SWOT padrão
 - Framework de ROI calculation
 - Metodologia de due diligence
 - Estrutura de business plan
- *Personas Definidas:**
 - CEO de startup tecnológica
 - CFO de empresa tradicional
 - CTO de scale-up
 - Consultor sênior de estratégia
- *Contextos Pré-definidos:**
 - Mercado brasileiro de SaaS B2B
 - Setor de varejo omnichannel
 - Indústria de manufatura 4.0
 - Ecosistema de fintechs

</componentes_reutilizáveis>

<sistema_modular>

<módulo_base>

```xml

<contexto\_padrão>

[Variável: tipo\_empresa]

[Variável: setor\_atuação]

[Variável: porte\_empresa]

[Variável: objetivo\_principal]

</contexto\_padrão>

</módulo\_base>

```
<módulo_análise>
<framework_análise>
[Variável: tipo_análise]
[Variável: profundidade_requerida]
[Variável: timeline_disponível]
[Variável: recursos_disponíveis]
</framework_análise>
</módulo_análise>
<módulo_output>
<formato_resultado>
[Variável: audiência_target]
[Variável: formato_preferido]
[Variável: nível_detalhe]
[Variável: próximos_passos]
</formato_resultado>
</módulo_output> </sistema_modular> </cache_e_reutilização>
<prompt_templates> <template_análise_estratégica>
<análise_estratégica>
<empresa>
Nome: {nome_empresa}
Setor: {setor}
Porte: {porte}
Stage: {stage_empresa}
</empresa>
<contexto_análise>
Objetivo: {objetivo_específico}
Timeline: {prazo_análise}
```

Stakeholders: {principais\_stakeholders}

Orçamento: {orçamento\_disponível}

</contexto\_análise>

<metodologia>

{framework\_escolhido}

- Porter's Five Forces
- SWOT Analysis
- Value Chain Analysis
- Blue Ocean Strategy
- Jobs-to-be-Done

</metodologia>

<deliverables>

Formato: {formato\_entrega}

Audiência: {audiência\_principal}

Profundidade: {nível\_detalhe}

Prazo: {deadline}

</deliverables>

<validação>

Critérios de sucesso: {kpis\_sucesso}

Método de validação: {processo\_validação}

Stakeholder approval: {responsável\_aprovação}

</validação>

</análise\_estratégica>

</template\_análise\_estratégica>

<template\_business\_plan>

<business\_plan>

<sumário\_executivo>  
Negócio: {descrição\_negócio}  
Mercado: {tam\_sam\_som}  
Tração: {métricas\_atuais}  
Financials: {principais\_números}  
Ask: {investimento\_solicitado}  
</sumário\_executivo>

<análise\_mercado>  
Segments: {segmentos\_target}  
Size: {tamanho\_mercado}  
Growth: {crescimento\_projetado}  
Trends: {tendências\_relevantes}  
Competition: {análise\_competitiva}  
</análise\_mercado>

<modelo\_negócio>  
Revenue streams: {fontes\_receita}  
Cost structure: {estrutura\_custos}  
Key partnerships: {parcerias\_estratégicas}  
Value proposition: {proposta\_valor}

</modelo\_negócio>

<go\_to\_market>  
Strategy: {estratégia\_gtm}  
Channels: {canais\_distribuição}  
Pricing: {estratégia\_preços}  
Sales process: {processo\_vendas}  
Marketing: {estratégia\_marketing}  
</go\_to\_market>

```
<financial_projections>
Revenue forecast: {projeção_receita}
Cost projections: {projeção_custos}
Cash flow: {fluxo_caixa}
Break-even: {ponto_equilibrio}
ROI analysis: {análise_roi}
</financial_projections>
</business_plan>
</template_business_plan> </prompt_templates>
```

<bibliotecas\_conhecimento> <database\_benchmarks> **SaaS Metrics:**

- LTV/CAC ratios por setor
- Churn rates médios por segment
- Growth rates por stage
- Unit economics benchmarks

#### **Financial Benchmarks:**

- Margens EBITDA por indústria
- Working capital cycles
- Debt/equity ratios
- ROA/ROE por setor

#### **Market Data:**

- TAM/SAM sizing methodologies
- Adoption curves por tecnologia
- Competitive positioning maps
- Regulatory landscape por região </database\_benchmarks>

<template\_integração>

<integração\_conhecimento>

```
<fonte_primária>
{dados_empresa_específicos}
</fonte_primária>
<benchmarks_aplicáveis>
{buscar_benchmarks_relevantes}

- Setor: {setor_empresa}
- Porte: {porte_empresa}
- Geografia: {região_atuação}
- Stage: {estágio_empresa}

</benchmarks_aplicáveis>
<contextualização>
Compare dados específicos com benchmarks:

- Onde a empresa está acima da média?
- Onde há gaps de performance?
- O que explica as diferenças?
- Onde há oportunidades de melhoria?

</contextualização>
<recomendações>
Baseado na análise comparativa:

- Quick wins (0-3 meses)
- Medium-term improvements (3-12 meses)
- Strategic initiatives (12+ meses)
- Resource requirements para cada

</recomendações>
</integração_conhecimento>
```

```
</template_integração> </bibliotecas_conhecimento>
</otimização_performance>
```

• --

## 10. Depuração e Refinamento {#depuração}

### Identificação de Problemas Comuns

#### Diagnóstico de Issues

```xml

```
<troubleshooting_prompts>
```