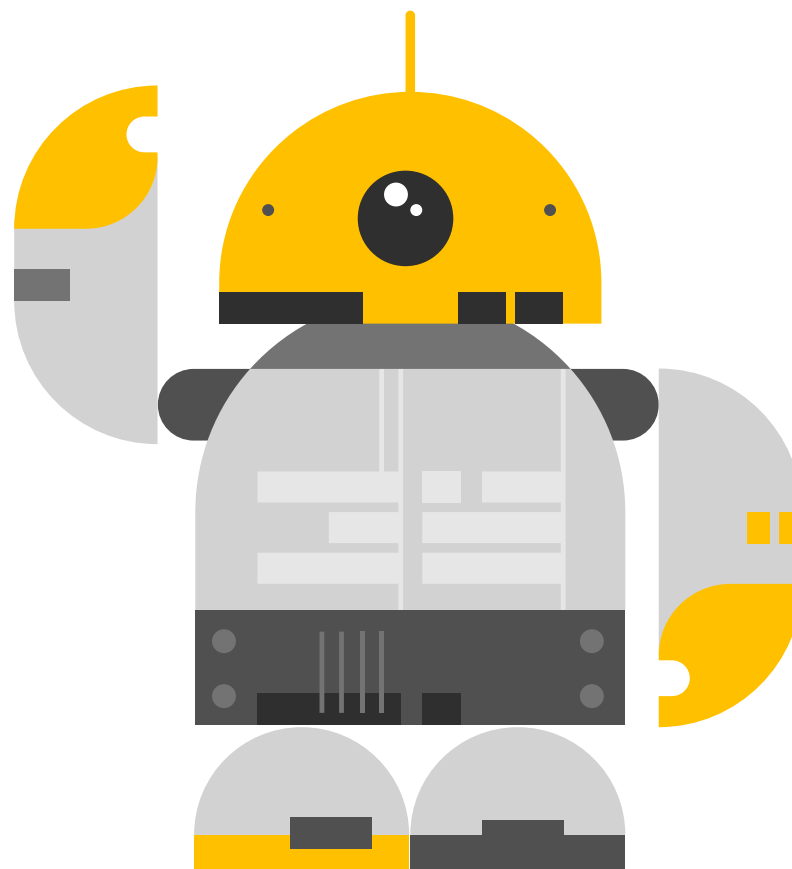
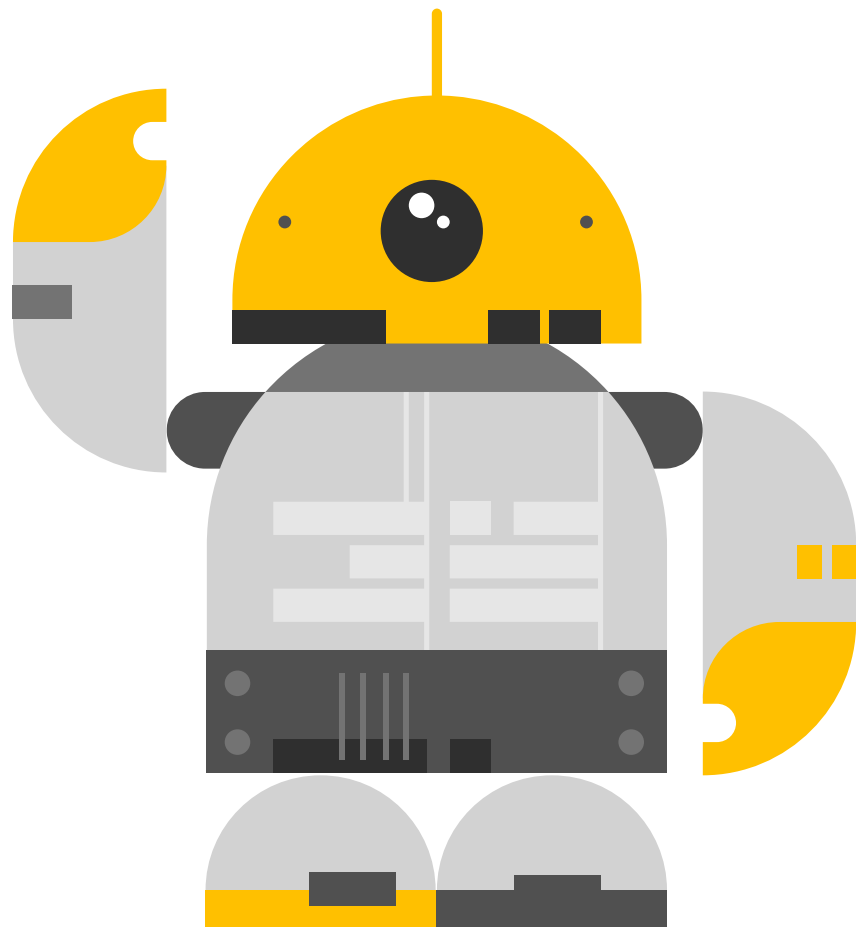


Inteligência Artificial

Na prática e aplicada ao dia a dia na Cooperativa

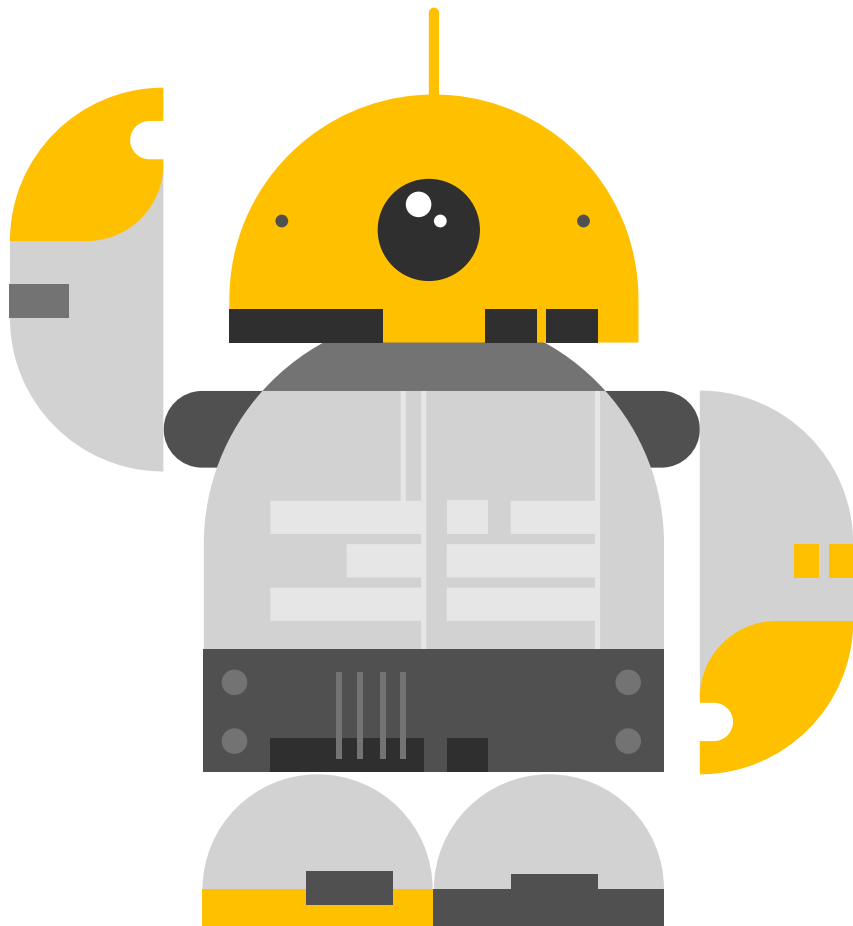




O que é a IA Generativa?

A inteligência artificial generativa é o ramo da IA que engloba um conjunto de dados em larga escala e diferentes modelos de linguagem treinados para o desenvolvimento de diversas atividades. Essa inovação pode ser usada na criação de textos, vídeos, códigos e muitos outros elementos que estão presentes em nosso cotidiano.





Prompts

Um prompt é a frase inicial que fornece as informações necessárias para que a inteligência artificial saiba o que deve gerar como resultado.

Quando mais completo o contexto e as informações fornecidas, mais assertivas serão as respostas.

Por isso, elaboramos alguns modelos, olhando para as principais necessidades do dia a dia do negócio nas agências, para te auxiliar a reunir mais argumentos no contato com o associado.

Confira!



Sumário

[Abertura de Conta/Associação](#)

[Crédito](#)

[Cobrança/Recuperação de Crédito](#)

[Cartão de Crédito](#)

[Investimentos](#)

[Seguro de Vida e Residencial](#)

[Economia](#)

[Capital Social](#)

[Consórcio](#)

[Associados Inativos](#)

[Principalidade](#)

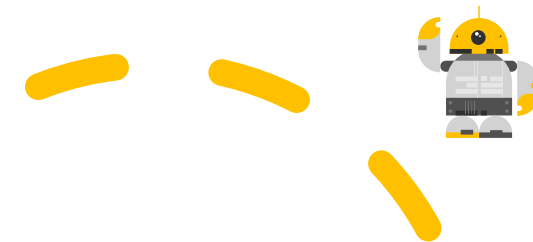
[Dicas](#)



Abertura de Conta/Associação



- Meu nome é Camila e trabalho na cooperativa de crédito Sicredi Conexão, estou atendendo o seu João que tem 25 anos de idade e está interessado em realizar um crédito, mas infelizmente ele não tem conta conosco e não quer depositar a cota capital para iniciarmos a abertura dela. Como explicar para ele que é necessário abrir uma conta para contratar um crédito e não ofender o mesmo?
- Sou colaboradora do Sicredi, estou tratando os leads que realizaram cadastro e interesse em abrir conta no Sicredi, está na etapa de envio de proposta, sendo que muitos nem baixar o aplicativo para continuar com abertura de conta, sendo que estão parados desde o dia xxxx, poderia elaborar uma mensagem para ser enviada no WhatsApp para esses leads.
- Estou em contato com um associado que apouco dias abriu a conta, como posso ofertar um seguro de vida, para o associado xxxx, Data de nascimento xxxx, morador da cidade xxx, renda de R\$ xxxx, poderia elaborar uma mensagem para ofertar o seguro de vida da ICATU. Poderia colocar uns emojis na resposta?
- Sou colaboradora do Sicredi, estou tratando os leads que realizarão cadastro e interesse em abrir conta no Sicredi, mas não compreende que nossa cooperativa tem o capital social, e precisa de um valor em conta para prosseguir com a abertura de conta, como poderia explicar de maneira mais assertiva quais a diferença de uma cooperativa como o Sicredi para um Banco, e explicar sobre a cota?



Crédito



- Meu nome é Bruna sou colaboradora da Sicredi Conexão, estou atendendo a associada Leticia tem 27 anos que está pensando em fazer uma reforma em sua casa. Passei algumas ofertas de construção e reforma, mas ela ficou um pouco indecisa. Crie uma mensagem a está associada que desperte o interesse dela para efetivarmos este crédito.
- Me chamo Bruna trabalho na cooperativa Sicredi conexão e estou atendendo Chaiane que dias atrás havia solicitado um crédito de R\$ 8.000,00, mandei para a análise e tive o retorno positivo do crédito, crie uma mensagem legal pra enviar a associada que possui o limite pré-aprovado.
- Trabalho no Sicredi uma cooperativa de crédito, estou em atendimento com o associado Natan de 22 anos que gostaria de abrir uma barbearia, porém tem medo de tomar crédito, seja persuasivo e de fácil entendimento e oferte um crédito pessoal para ele com todas as vantagens.
- Sou Pedro, trabalho com crédito na cooperativa Sicredi, quero 3 mensagens para enviar a associados que possuem restrição serasa ou spc nos cpf, impedindo de realizar uma contratação de crédito, precisa ser uma mensagem que não deixe o associado desconfortável com a negativa para sua demanda.
- Criar mensagem para associado que possui limite de crédito aprovado, sem informar valores, apenas fazendo uma oferta para entrar em contato caso ele tenha interesse em simular



Cobrança/Recuperação de Crédito



- Me chamo Bruna sou colaboradora da Sicredi conexão, estou com dificuldade em cobrar seu João, ele possui 5 parcelas do seu crédito veículo em atraso conosco, todas as vezes que chamo ele não tem resposta. Forneça alguns modelos de abordagem a este associado para termos uma resposta dele
- Meu nome é Camila, colaboradora da Sicredi Conexão e estou tendo dificuldades em realizar uma cobrança para seu Paulo que está com 3 parcelas em atraso e todos os meses realizo a cobrança, sempre me diz que no próximo mês deposita, como realizar uma cobrança mais assertiva sem ser compreendida mal?
- Meu nome é Cassiano, trabalho no Sicredi há 1 ano e faço cobranças. Gostaria que me fornecesse alguns modelos de abordagem que podem ser usados para cobrar associados com dívidas.
- Meu nome é Cassiano, trabalho no Sicredi há 1 ano e faço cobranças. Desejo que me forneça alguns modelos de abordagem para serem usados em contas que já estão em prejuízo. Também desejo que forneça técnicas para melhor entender a situação desses associados e como buscar meios para resolver a dívida que já se arrasta por mais de anos.
- Sou o Cassiano, trabalho atualmente na Cooperativa de Crédito Sicredi e lido diariamente com os atendimentos dos associados. Por favor, forneça-me dicas e táticas que posso usar para oferecer um atendimento humanizado, respeitoso e que seja lembrado pelos associados.

Cobrança/Recuperação de Crédito

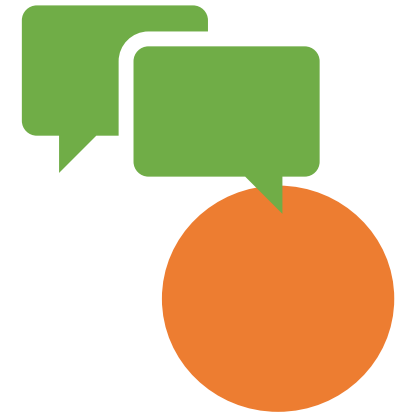


- Me chamo Kelli, trabalho no Sicredi conexão, cooperativa der crédito! Estou com dificuldade em uma cobrança! Associado contratou um crédito em 2022, vinha pagando certinho, porém perdeu o emprego e informa que não vai mais conseguir pagar as parcelas em dia. Já está com 21 dias de atraso. Me ajude a ser persuasivo com esta situação, e utilizar os melhores scripts para esta abordagem?
- Trabalho no Sicredi, uma Cooperativa de Crédito, estou em atendimento com um associado jovem que está relutante em realizar o pagamento de sua dívida conosco, seja persuasivo e de fácil atendimento em realizar uma cobrança para ele deixando em evidenciar o quanto valorizamos sua parceria e sua saúde financeira.
- Sou Pedro, especialista em cobrança do Sicredi, busco maneiras de escrever uma mensagem informal de cobrança para associados que estão inadimplentes de seus créditos, cartões e cheque especial, fazendo com que o objetivo seja eles nos retornarem a mensagem enviada para encontrar a melhor solução e evitar que fiquem negativados.

Cartão de Crédito



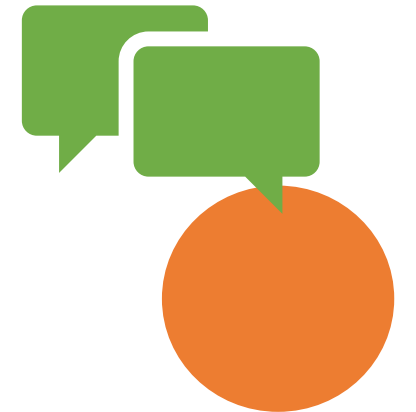
- Sou Bruna colaboradora da Sicredi Conexão, estou atendendo Leonardo, jovem de 20 anos, estudante que tem muito receio em adquirir e utilizar o cartão de crédito. Passei a ele as vantagens dos nossos cartões, que conta com isenção de anuidade, acumula pontos e muito mais. Crie uma mensagem a Leonardo assertiva para fecharmos negócio.
- Sou a Camila, colaboradora da Sicredi Conexão, estou atendendo um associado que acabou de completar a maior idade e gostaria de saber os benefícios de um cartão de crédito, eu já coloquei as vantagens dos nossos cartões que possuímos, que contamos com cartão de crédito sem anuidade, acumulação de pontos, dentre outros, mas ele ainda não está satisfeito com a resposta e pensou até em fechar com a concorrência. Preciso de um incremento na minha explicação, como devo proceder?
- Trabalho em uma cooperativa de crédito, estou atendendo pelo whats um associado de 39 anos de idade, é casado, possui aplicações e valores investidos em LCA, com uma renda mensal de R\$ 3000,00, gostaria de despertar o interesse no mesmo em efetivar um cartão de crédito. Que tipos de mensagens posso enviar para que não seja considerado uma venda casada? Me envia uma mensagem resumida de como posso abordá-la de forma persuasiva e educada pelo whats?
- Trabalho na Cooperativa de Crédito Sicredi Conexão, e estou em atendimento com a associado Renan. Estou ofertando ao mesmo um cartão de crédito, pois hoje utiliza somente no débito. Porém ele informa que não tem interesse, e de momento não quer utilizar. já expliquei ao mesmo os benefícios do nosso cartão, sem anuidade, sem tarifas. Associado já tem limites pré-aprovados, porém não responde mais as minhas mensagens. Me ajude a criar objeções, para serem utilizadas de forma digital, onde eu consiga despertar no associado o interesse de contratar o produto.



Cartão de Crédito



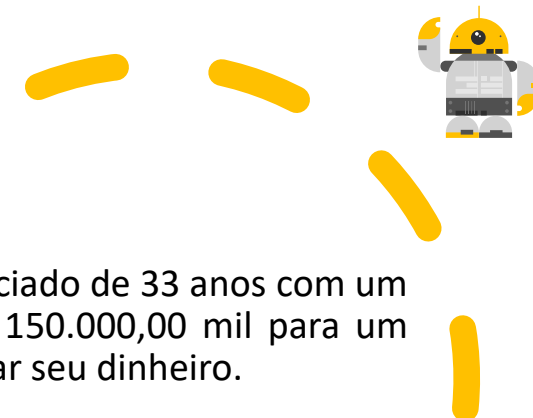
- Você é gerente de uma instituição financeira e seu cliente quer solicitar um cartão de crédito, porém ele não se enquadra na regra do produto. Como você responderia?
- Meu nome é Lucas, sou gerente da conta da associada do Sicredi cujo nome é Fabiana, de 22 anos. Ela atualmente não está utilizando o cartão de crédito da nossa cooperativa, pois utiliza de outros bancos. Preciso enviar uma mensagem persuasiva para ela, para despertar um desejo nela para adquirir o nosso cartão de crédito. A mensagem não pode ser muito formal, nem muito extensa, pois será enviada pelo WhatsApp. O cartão que será oferecido será o Sicredi Gold, que possui um programa de recompensas onde a cada dólar gasto no crédito são acumulados 1 ponto. O acúmulo de pontos pode ser trocado por milhas de passagem, cashback na fatura ou produtos no shopping do Sicredi.
- Trabalho no Sicredi uma Cooperativa de crédito, estou em atendimento digital com a Associada Helena de 24 anos que trabalha como recepcionista, ela solicitou um aumento no limite no seu cartão, devido ao seu rating não conseguimos o aumento e ao receber a recusa a mesma solicitou o encerramento da conta, faça uma mensagem persuasiva e de fácil entendimento, para que consigamos reverter o pedido de encerramento!



Investimentos



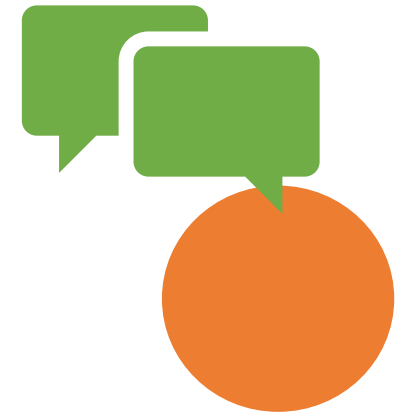
- Me chamo Bruna trabalho na cooperativa Sicredi Conexão e estou atendendo Gabriel, associado de 33 anos com um perfil de investimento conservador, ele tem interesse em efetivar uma aplicação de R\$ 150.000,00 mil para um curto prazo de tempo. Crie uma mensagem persuasiva que lhe desperte interesse em aplicar seu dinheiro.
- Sou a Camila, colaboradora da Sicredi Conexão, estou atendendo a associada Luana de 33 anos, que possui um valor significativo para realizar uma aplicação conosco (R\$250.000,00) e não tem interesse em utilizar esse valor por um prazo de 6 meses, mas como ingressei recentemente na cooperativa não sei qual melhor produto para ofertar, como devo proceder?
- Trabalho em uma cooperativa de crédito, estou atendendo pelo whats um associado de 28 anos de idade, é solteiro, possui um perfil conservador, com uma renda mensal de R\$ 1500,00, gostaria de despertar o interesse no mesmo em efetivar uma previdência privada. Que tipos de mensagens resumida que posso abordá-lo de forma persuasiva e efetiva pelo whats?
- Estou em conversa com associada Julia! Ela tem 19 anos de idade, trabalha como assistente administrativa. Contatei associada a fins de atualização cadastral, porém ela informa que não tem a folha de pagamento e não respondeu mais as minhas mensagens. Gostaria de ofertar para associada uma poupança programada, destinando um x valor para a poupança, pensando assim no seu futuro. Me Ajude a ser assertivo nas minhas perguntas e criar argumentos com associada!
- Trabalho no Sicredi Conexão e estou atendendo uma associada com 39 anos, casada, com investimentos em LCA e uma renda mensal média de 2.750,00 e é cozinheira, me ajude a formular uma proposta persuasiva e de fácil entendimento para a associada, faça uma proposta sucinta de uma mensagem para abordá-la sobre o tema falando brevemente dos benefícios do cartão.





Seguro de Vida e Residencial

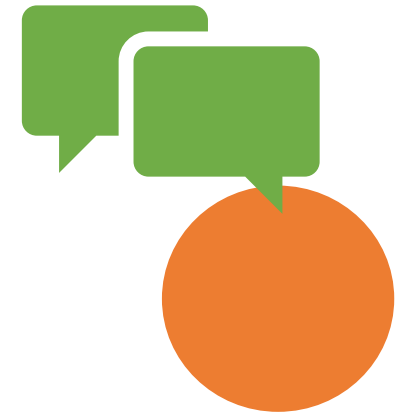
- Meu nome é Camila, colaboradora da Sicredi Conexão e estou tendo dificuldades em ofertar um seguro de vida para Dona Maria, ela tem 52 anos de idade, possui 3 filhos (João, Miguel e Helena) e 1 neto (José), segundo ela não vai morrer já e não quer contratar o seguro de vida pois seria um dinheiro jogado fora que não teria retorno. Como posso provar por A mais B que nosso seguro não é o que ela diz ser?
- Trabalho em uma cooperativa de crédito, estou atendendo pelo whats um associado de 45 anos de idade, não tenho a informação se ele é casado ou se tem filhos. Como estou contratando um crédito, gostaria de despertar o interesse no mesmo em efetivar um seguro de vida. Que tipos de mensagens posso enviar para que não seja considerado uma venda casada?
- Trabalho em Cooperativa de crédito e estou ofertando seguro de vida, crie uma mensagem (WhatsApp) de forma simples, considerando o público-alvo abaixo, acrescentando uma chamada de ação no final da frase. Público: Homem, de 30 a 45 anos, casado e com filhos.
- Meu nome é Lucas, trabalho no Sicredi e preciso enviar uma mensagem para ofertar um seguro de vida para um associado chamado Leandro, de 28 anos, casado e com um filho de 2 anos. Realize uma mensagem que transmita uma reflexão para o associado e faça que ele se sensibilize e deseje ter o seguro de Vida do Sicredi.





Seguro de Vida e Residencial

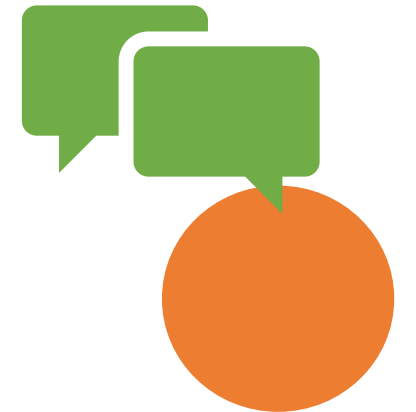
- Me chamo Lucas e trabalho no Sicredi. Preciso enviar uma mensagem para o associado Marcos, de 43 anos, casado, com 2 filhos, um de 12 e outro de 9 para que desperte no associado a reflexão de proteger o seu patrimônio e instigue o desejo dele em realizar o nosso seguro residencial. Preciso enviar a mensagem pelo WhatsApp
- Meu nome é Tamires Trabalho no Sicredi conexão, me ajude a mandar uma mensagem sucinta de até 4 linhas explicando sobre a importância e benefícios do seguro residencial a mensagem precisa ser de fácil entendimento e que convença o associado a aderir o seu seguro residencial, o nome dele é Pablo tem 49 anos é casado e é autônomo.
- Trabalho no Sicredi uma Cooperativa de crédito, gostaria de encaminhar uma mensagem em lote ofertando um Seguro de vida para associados na faixa etária entre 35 e 50 anos, o seguro tem cobertura para 11 doenças graves, acidentes, invalidez, e ainda a chance de concorrer a até R\$100.000,00 mensalmente, faça uma mensagem curta de fácil entendimento e persuasiva para encaminhar a esses associados.





Seguro de Vida e Residencial

- Você é especialista em seguro de vida, escreva 5 ofertas para um público de 18 a 25 anos que não leva em consideração os seus benefícios, mostrando a importância desse produto, e que concorre a um prêmio mensal de 100 mil reais.
- Realize uma proposta de crédito de 3mil reais, e junto coloque um produto seguro de vida, sem que pareça uma venda casada.
- Trabalho no Sicredi conexão uma cooperativa de crédito, estou com dificuldade para oferecer um seguro de vida, o associado tem 45 anos 3 filhos e é casado. Qual a melhor maneira para abordar esse cliente e fazer com que feche o negócio comigo?
- Trabalho no Sicredi conexão, uma cooperativa de crédito estou com uma associada, Juliana tem 30 anos comprou seu carro novo e viaja bastante qual a melhor maneira para abordar essa associada e ofertar as melhores condições e a melhor maneira para ser precisa e direta com a associada?



Economia



- Poderia relatar como está a economia hoje 06/05/2024, antes da reunião da Selic?
- Pode me trazer os principais acontecimentos econômicos da última semana no Brasil? Com um resumo de cada tópico
- Claro! Aqui estão alguns dos principais acontecimentos econômicos no mercado internacional durante o mês de maio



Capital Social



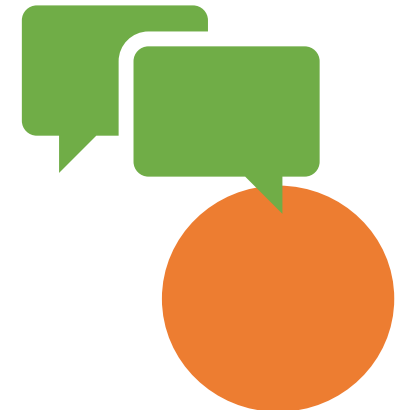
- Trabalho em uma cooperativa de crédito, estou atendendo pelo whats um associado de 49 anos de idade, é casado, possui um perfil poupador e valores investidos em poupança, com uma renda mensal de R\$ 2000,00, gostaria de despertar o interesse no mesmo em efetivar em integralização de valores em cota capital. Que tipos de mensagens resumida que posso abordá-lo de forma persuasiva e educada pelo whats?
- Me chamo Lucas e trabalho no Sicredi. Preciso enviar uma mensagem para um associado de 19 anos chamado Vitor, explicando sobre o que significa o Capital Social do Sicredi. Na Sicredi Conexão no ano passado foram distribuídos mais de R\$ 32,1 milhões em distribuição de capital para nossos associados. Formule uma mensagem de WhatsApp de cunho informativo e que gere no associado um desejo dele em investir em Capital Social.
- Meu nome é Tamires Trabalho no Sicredi conexão, me ajude a mandar uma mensagem sucinta e de fácil entendimento sobre o que é capital social e a sua importância para um associado do Sicredi que tem 21 anos e não entende sobre o assunto a mensagem deve ser persuasiva e com gatilhos para aplicações.
- Trabalho no Sicredi uma Cooperativa de crédito, e gostaria de encaminhar uma mensagem para associados do público jovem ofertando um plano de integralização em capital, seja persuasivo e de fácil entendimento ao ofertar o capital para esse público.



Consórcio



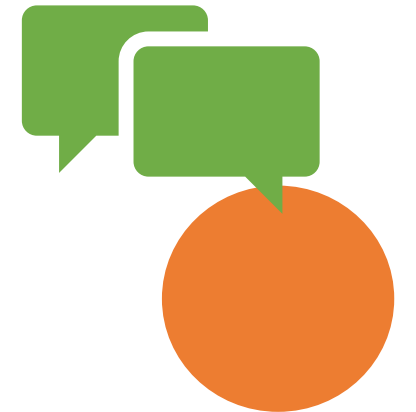
- Trabalho em uma cooperativa de crédito, estou atendendo pelo whats um associado de 36 anos de idade, é solteiro, possui um perfil arrojado e valores investidos em fundos de investimentos, com uma renda mensal de R\$ 2000,00, gostaria de despertar o interesse no mesmo em efetivar um consórcio para móveis. Que tipos de mensagens resumida que posso abordá-lo de forma persuasiva e efetiva pelo whats?
- Desenvolva uma oferta de consorcio para aquisição de moto, carro e casa. Considere o valor de parcela a partir de [___] e os benefícios de planejamento financeiro sem pagar juros. Coloque uma chamada de ação no final.
- Como você explicaria o consorcio de maneira fácil, considerando o público Pessoa Física com renda até R\$2.000,00.
- Trabalho no Sicredi conexão, uma cooperativa de crédito estou com um associado e tem interesse em um consorcio para comprar seu carro, associado tem 25 anos é gerente de loja, solteiro como poderia abordar ele para fechar a negociação?



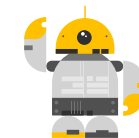


Associados Inativos

- Me chamo Kelli, trabalho na Cooperativa de Crédito Sicredi Conexão! Estou em atendimento com a associada Camila, ela tem uma conta inativa conosco, onde não está mais ocorrendo movimentações e não utiliza nenhum tipo de produto da nossa cooperativa! Vou contatar associada, porém não sei como criar uma abertura de conversa com ela! Poderia me ajudar criando perguntas, onde consigo gerar uma abordagem inicial para entender as necessidades?
- Considere que você é um gestor de conta de uma instituição financeira e crie uma mensagem para ser enviada via Whatsapp, para os associados Pessoa Física, que estão inativos com foco em reativar o seu relacionamento.
- Meu nome é Lucas, trabalho em uma cooperativa de crédito chamada Sicredi e preciso realizar um contato proativo com uma associada chamada Fabiana, de 22 anos, que está com o seu cadastro desatualizado na nossa cooperativa. Preciso enviar uma mensagem não muito formal, que faça uso de emojis, que faça com que a Fabiana se sinta bem recebida no nosso contato. A mensagem será enviada no WhatsApp.



Principalidade



- Olá aqui é a Tamires Trabalho no sicredi, preciso de ajuda com uma associada chamada Pamela ela é associada a mais de 5 anos, tem 32 anos mas não utiliza o sicredi como principal Instituição Financeira, ela é solteira, trabalha como professora e gostaria de mandar uma mensagem de copywriting persuasiva educada e de bom relacionamento para ela sobre os benefícios de utilizar a cooperativa como sua instituição financeira com principalidade, ressalte os pontos positivos e mande uma mensagem sucinta e resumida de até 5 linhas



Agora é sua vez!



- Service-now



- Lembre-se de atualizar cada prompt conforme seu contexto
- Explore mais informações na conversa com o CHAT

