MÉTODO
ClareIA

GUIA GRATUITO · MÉTODO CLAREIA

30 COMANDOS PRONTOS PARA PEQUENAS EMPRESAS

Copie, preencha os colchetes e cole no ChatGPT, no Claude ou na IA que você usa. Marketing, atendimento, vendas, financeiro, equipe e a sua rotina.

IA NA PRÁTICA, SEM ENROLAÇÃO

ANTES DE COMEÇAR

POR QUE A RESPOSTA SAI GENÉRICA

A IA não é ruim. Ela só não te conhece. Quando você pede só "faz um post", ela responde para uma empresa qualquer. Por isso, todo comando deste guia já pede as 4 informações que fazem a resposta sair com a cara do seu negócio:

O SEU NEGÓCIO
o que vende e onde

O CLIENTE
para quem é

O OBJETIVO
o que você quer que aconteça

O FORMATO
como quer receber

1. **Copie o comando** inteiro, do jeito que está.
2. **Troque tudo o que está entre [colchetes]** pelas informações do seu negócio. Quanto mais detalhe, melhor o resultado. Se não souber algum item, apague a linha: colchete vazio faz a IA inventar.
3. **Cole na IA** (ChatGPT, Claude, Gemini...) e envie.
4. **Converse com ela.** A primeira resposta é um rascunho. Peça "mais curto", "mais descontraído" ou "me dê outras 3 opções" até ficar do seu jeito.

> **Dica de ouro:** não tente usar os 30 de uma vez. Escolha o comando que resolve o problema desta semana, use, ajuste até ficar bom e guarde a sua versão preenchida.

CATEGORIA 1 DE 6

COMECE POR AQUI

Você e a sua rotina: a IA trabalhando por você.

01

01 Planejar o mês do negócio

Para sair do improviso e saber o que fazer em cada semana.

Me ajude a planejar o próximo mês da minha empresa.
Meu negócio: **[o que vende, para quem, onde]**.
Como foi o último mês: **[faturamento ou vendas, o que deu certo, o que deu errado]**.
Meta do próximo mês: **[ex.: vender X, conseguir Y clientes novos, organizar o financeiro]**.
Datas e compromissos que já sei: **[feriados, eventos, viagens, contas grandes]**.
Quanto tempo eu tenho por semana para trabalhar no negócio (não só no operacional): **[horas]**.
Entregue:
1) as 3 prioridades do mês, com o motivo de cada (no máximo 3);
2) um plano semana a semana, com 2 ou 3 ações por semana e quem faz;
3) os números que eu devo olhar toda sexta para saber se estou no caminho;
4) o que eu NÃO devo fazer este mês para não me dispersar.
Seja realista com o meu tempo. Se a meta não couber no mês, diga isso e proponha uma meta possível.

02 Organizar a semana

Quando tem coisa demais e tempo de menos.

Isto é tudo o que está na minha cabeça esta semana, do jeito que veio: **[despeje tudo, sem ordem]**.
Meus compromissos fixos: **[ex.: reuniões, atendimento, buscar os filhos]**. Tenho cerca de **[X horas]** livres por dia.
1) Separe em: fazer já (urgente e importante), agendar (importante), delegar (diga para que tipo de pessoa) e cortar.
2) Monte uma agenda de segunda a sexta com no máximo 3 prioridades por dia, colocando a tarefa mais difícil no começo do dia.
3) Para cada tarefa grande, diga o primeiro passo de 15 minutos.
Seja realista: se não couber na semana, diga o que fica para a próxima.

COMECE POR AQUI

Você e a sua rotina: a IA trabalhando por você.

01

03 Tomar uma decisão difícil

Quando está em dúvida entre dois caminhos.

Preciso tomar uma decisão no meu negócio e quero pensar com calma.
A decisão: **[ex.: contratar um funcionário, abrir uma filial, aumentar o preço, trocar de fornecedor]**.
As opções que estou considerando: **[opção A, opção B e, se houver, outras]**.
O que eu sei de números: **[custos, faturamento, prazos, o que tiver]**.
O que mais me preocupa: **[o seu medo principal]**.
Entregue:
1) prós e contras de cada opção, em tabela;
2) quanto custa errar em cada opção e se dá para voltar atrás;
3) 3 perguntas que eu deveria responder antes de decidir;
4) um teste pequeno e barato que eu poderia fazer antes de decidir de vez (quando existir);
5) a sua recomendação, com o motivo, deixando claro o que ela supõe.
Use só os números que eu dei. Se faltar algo importante, diga o que eu preciso descobrir em vez de inventar.

04 Entender um documento ou contrato

Para ler 20 páginas em 2 minutos.

Leia este documento e me explique como se eu não fosse especialista: **[cole o texto ou anexe o arquivo, sem CPF, senhas ou dados bancários]**.
Quero:
1) do que se trata, em 2 frases;
2) os 5 pontos mais importantes;
3) todos os prazos, valores e multas, em uma tabela;
4) os pontos que podem me prejudicar, citando o trecho exato do documento;
5) o que eu preciso fazer e até quando;
6) 3 perguntas que eu deveria fazer antes de assinar ou responder.
Se algum ponto for sério, avise que vale consultar um advogado ou contador.

COMECE POR AQUI

Você e a sua rotina: a IA trabalhando por você.

01

05 Mensagem difícil

Para recusar, aumentar o preço, cobrar ou dar um feedback.

Preciso escrever uma mensagem difícil para **[quem: cliente, fornecedor, funcionário, sócio]** sobre **[assunto]**.
O que aconteceu: **[contexto em poucas linhas]**.
O que eu quero que aconteça depois: **[objetivo]**.
O que eu não posso ceder: **[o seu limite]**.
Escreva 2 versões, uma para e-mail (com assunto) e uma para WhatsApp, em tom profissional, gentil e firme, com no máximo 8 linhas cada. Comece pelo que importa, sem rodeios, e termine com um próximo passo claro. Depois, me diga como a pessoa provavelmente vai reagir e o que eu respondo se ela reagir mal.

CATEGORIA 2 DE 6

REDES SOCIAIS

Pare de travar na hora de postar.

02

06 Calendário de 30 dias

Quando não sabe o que postar no mês.

Aja como estrategista de conteúdo de pequenos negócios no Instagram.
Meu negócio: **[o que você vende]** em **[cidade]**.
Meu cliente ideal: **[quem compra, o que mais pergunta e o que mais reclama]**.
Objetivo do mês: **[ex.: lotar a agenda, vender o produto X, ganhar seguidores da cidade]**.
Crie um calendário de 30 dias em tabela com as colunas: Dia | Formato (Reels, carrossel, story ou foto) | Tema | Gancho (a primeira frase, até 10 palavras) | Objetivo (atrair, criar confiança ou vender).
Regras: 40% ensinar, 30% bastidores e prova (clientes, processo, equipe) e 30% venda direta. Nada de datas comemorativas sem ligação com o negócio. Cada gancho deve citar uma dor ou um desejo real do cliente; proibido começar com "Você sabia".
Antes de entregar, revise os ganchos: se algum servir para qualquer outra empresa, reescreva com algo específico do meu negócio (um produto, um bairro, um número, uma situação real).
No final, marque com ⭐ os 5 posts com mais chance de gerar venda e explique por quê.

07 Legenda com o seu jeito de falar

Quando a legenda sai com cara de robô.

Escreva a legenda de um post do Instagram.
O post: **[descreva a foto ou o vídeo]**.
Objetivo: **[ex.: gerar comentários, levar para o WhatsApp, vender X]**.
Meu jeito de escrever (2 ou 3 legendas ou mensagens minhas): **[cole aqui]**.
Regras: imite o meu vocabulário e o tamanho das minhas frases. A primeira linha precisa prender sozinha, porque é a única que aparece antes do "mais". Depois, no máximo 5 linhas curtas e UMA chamada clara no final. No máximo 2 emojis. Proibido: "Você sabia", "Venha conferir", "Não perca", "incrível", "transformar vidas".
Me entregue 3 versões: uma curta, uma contando uma história e uma direta para vender. Se alguma frase servir para qualquer empresa, troque por um detalhe concreto do post.

CATEGORIA 2 DE 6 (CONTINUAÇÃO)

REDES SOCIAIS

Pare de travar na hora de postar.

02

08 Roteiro de Reels com gancho duplo

Para gravar vídeos que seguram a pessoa até o fim.

Crie um roteiro de Reels de 30 a 45 segundos para eu gravar com o celular, sem edição complicada.
Tema: **[tema]**. Público: **[para quem]**. O que a pessoa deve fazer no final: **[ex.: comentar a palavra PREÇO, chamar no WhatsApp]**.
Estrutura:
1) GANCHO DUPLO (0 a 3 s): uma frase para eu FALAR olhando para a câmera e um texto DIFERENTE para aparecer ESCRITO na tela (no máximo 7 palavras, que gere curiosidade). Dê 3 opções de cada.
2) DESENVOLVIMENTO: falas curtas, uma por take (no máximo 2 frases cada), com a sugestão do que mostrar na imagem.
3) VIRADA: algo concreto que surpreenda: um número, um antes e depois ou um erro comum (nada de frase motivacional).
4) CHAMADA FINAL: um pedido só, simples.
Escreva as falas do jeito que se fala, não do jeito que se escreve, e indique o tempo de cada parte.

09 Sequência de stories que vende

Quando os stories estão sem resposta.

Crie uma sequência de 7 stories para hoje, para **[tipo de negócio]**, com o objetivo de **[ex.: vender X, encher a agenda de sábado]**.
Siga esta ordem: 1) enquete sobre uma dor do cliente; 2) bastidor real; 3) caixinha de perguntas; 4) dica rápida; 5) prova (cliente satisfeito ou antes e depois); 6) oferta com condição real: **[sua oferta]**; 7) chamada para o WhatsApp ou link.
Para cada story, diga: o que filmar ou fotografar, o texto exato da tela (no máximo 12 palavras) e a figurinha a usar (enquete, quiz, caixinha, link ou contagem regressiva). Nas enquetes, escreva as 2 opções de resposta.

CATEGORIA 2 DE 6 (CONTINUAÇÃO)

REDES SOCIAIS

Pare de travar na hora de postar.

02

10 Bio do Instagram que traz cliente

Para quem entra no perfil entender em 3 segundos.

Crie 5 opções de bio para o meu Instagram.
O que eu faço: **[serviço ou produto]** em **[cidade ou bairro]**.
Meu diferencial: **[o que você faz melhor ou diferente, com números se tiver]**.
Para onde quero levar a pessoa: **[WhatsApp, agendamento, loja online]**.
Regras: no máximo 150 caracteres cada. Linha 1: o que eu faço e para quem. Linha 2: uma prova ou diferencial concreto (número, tempo de mercado, resultado). Linha 3: a chamada para o link. Proibido frase vaga como "transformando vidas" ou "paixão por".
Sugira também 3 opções para o campo "Nome" do perfil com a palavra que as pessoas digitam na busca (ex.: "Ana | Nutricionista em Natal").

CATEGORIA 3 DE 6

ATENDIMENTO E WHATSAPP

Responda rápido sem perder o tom.

03

11 Respostas rápidas do WhatsApp

Para nunca mais digitar a mesma resposta 20 vezes.

Monte as respostas rápidas do meu WhatsApp Business.
Meu negócio: **[o que você faz]**. Horário: **[horário]**. Pagamento: **[formas]**. Entrega ou atendimento: **[como funciona]**.
As perguntas que mais recebo: **[liste de 5 a 10, do jeito que o cliente escreve]**.
Para cada pergunta, me dê: o atalho (ex.: /preco) e a resposta com no máximo 3 linhas, simpática e com cara de gente, terminando SEMPRE com uma pergunta que leve ao próximo passo da venda (ex.: "Quer que eu já reserve para sábado?").
Inclua também: a mensagem de saudação, a mensagem de ausência (fora do horário) e uma resposta para quem manda só "quanto custa?" sem dizer o que quer.

12 Reclamação de cliente

Quando o cliente chega irritado, no privado ou em público.

Recebi esta reclamação **[no WhatsApp / nos comentários / no Google]**: "**[cole a mensagem, sem nome nem dados pessoais]**".
O que aconteceu de verdade: **[a sua versão, em poucas palavras]**.
O que eu posso oferecer: **[ex.: troca, desconto, refazer o serviço ou só um pedido de desculpas]**.
Escreva a resposta nesta ordem: 1) reconhecer o sentimento do cliente, sem ironia; 2) assumir o que foi falha nossa (só o que foi); 3) dizer exatamente o que vamos fazer e até quando; 4) se for em público, convidar para continuar no privado.
Tom calmo, humano e firme. Proibido: "lamentamos o ocorrido", "prezado cliente", culpar o cliente ou prometer algo que eu não informei acima. Se for público, faça uma versão curta (até 3 linhas) para a resposta pública e outra completa para o privado.

13 Cobrança sem perder o cliente

Para cobrar com educação e receber.

Escreva uma sequência de cobrança por WhatsApp para um cliente que deve **[valor]** de **[produto ou serviço]**, vencido em **[data]**.
Nossa relação: **[ex.: cliente antigo e bom pagador / cliente novo]**.
Crie 4 mensagens: 1 dia depois (lembrete leve, como se fosse esquecimento); 5 dias (pede uma data para pagar); 10 dias (oferece uma saída: **[parcelar ou outra condição]**); 20 dias (firme e respeitosa, informando o próximo passo: **[ex.: suspensão do serviço]**).
Regras: até 4 linhas cada, sem ameaças e sem expor o cliente, sempre com a forma de pagar no final: **[Pix ou link]**. Diga também o melhor horário para enviar cada uma.

CATEGORIA 3 DE 6 (CONTINUAÇÃO)

ATENDIMENTO E WHATSAPP

Responda rápido sem perder o tom.

03

14 Pós-venda que gera avaliação no Google

Para ter mais estrelas e mais indicações.

Crie uma sequência de pós-venda por WhatsApp para quem comprou **[produto ou serviço]**.
Mensagem 1 (no dia): agradecimento e 1 dica para aproveitar melhor a compra.
Mensagem 2 (**[X]** dias depois): uma pergunta aberta para saber se está tudo certo.
Mensagem 3 (só para quem respondeu bem): pedido de avaliação no Google, explicando que leva 30 segundos e ajuda muito um negócio local, com o link **[seu link]**. Sugira sobre o que a pessoa pode comentar, sem escrever a avaliação por ela.
Regras: até 4 linhas cada, tom de conversa, nada de "Prezado". Escreva também a resposta para quem reclamar na mensagem 2: resolva primeiro, sem pedir avaliação.

15 Reativar cliente sumido

Para clientes que não compram há meses.

Escreva 3 versões de mensagem para reativar clientes que não compram há mais de **[X meses]**.
O que eles costumavam comprar: **[produto ou serviço]**.
Motivo real para voltar: **[novidade, oferta com prazo real ou algo útil]**.
Versão 1: só uma pergunta curiosa e pessoal, sem oferta. Versão 2: a novidade e o benefício para o cliente. Versão 3: oferta exclusiva com prazo real.
Regras: até 3 linhas, começar com **[Nome]** para eu personalizar, nada de "sentimos sua falta" genérico, terminar com uma pergunta fácil de responder (sim ou não, ou escolher entre 2 opções). Diga qual versão você mandaria primeiro e por quê.

CATEGORIA 4 DE 6

VENDAS

Venda mais com as palavras certas.

04

16 Proposta comercial que fecha

Quando precisa mandar um orçamento profissional.

Monte uma proposta comercial pronta para enviar.
Cliente: **[empresa ou tipo de cliente]**, que precisa de **[o que ele precisa, com as palavras dele]**.
Minha solução: **[o que você oferece]**, prazo **[prazo]**, valor **[R$]**, condições **[pagamento]**.
Por que eu: **[diferenciais concretos: números, tempo de mercado, clientes atendidos]**.
Estrutura: 1) o problema do cliente em 2 frases (ele precisa se reconhecer); 2) a solução e o que muda para ele; 3) o que está incluído e o que não está; 4) três opções de pacote (básico, recomendado e completo), com a recomendada no meio; 5) investimento e condições; 6) próximo passo com data.
Linguagem simples, sem jargão, em no máximo 1 página. No final, escreva a mensagem curta de WhatsApp para mandar junto com a proposta.

17 Respostas para "tá caro" e "vou pensar"

Para não travar nas objeções.

Vendo **[produto ou serviço]** por **[R$]** para **[tipo de cliente]**. O que me diferencia: **[diferenciais]**.
As objeções que mais escuto: **[ex.: "tá caro", "vou pensar", "vou ver com meu marido", "o concorrente faz por menos"]**.
Para cada objeção: 1) explique em 1 frase o que o cliente provavelmente está sentindo de verdade; 2) escreva uma resposta para WhatsApp (até 3 linhas) que mostre valor sem baixar o preço; 3) termine com uma pergunta que continue a conversa.
Quando ajudar, traduza o preço em algo concreto (ex.: quanto sai por pessoa, por dia ou por uso).
Regras: no máximo 1 emoji por resposta, nada de pressão falsa ou técnica de vendedor forçado. Se em algum caso for mais honesto dizer que o meu produto não é para aquele cliente, mostre como falar isso com elegância.

18 Descrição de produto que vende

Para site, catálogo do WhatsApp, iFood ou marketplace.

Escreva a descrição de **[produto ou serviço]** para **[onde vai publicar]**.
Detalhes: **[tamanho, material, o que inclui, prazo, preço]**.
Quem compra: **[público]** e o que quer resolver: **[problema ou desejo]**.
Formato: título com a palavra que o cliente digitaria na busca; 1 frase com o principal benefício; 3 a 5 tópicos que começam pelo benefício e depois explicam a característica que garante isso; 1 frase que tire a principal dúvida ou medo antes da compra; chamada final.
Respeite o limite de caracteres de **[onde vai publicar]** e não invente nada que eu não possa provar.

VENDAS

Venda mais com as palavras certas.

04

19 Primeira mensagem para cliente novo

Para prospectar sem parecer spam.

Crie mensagens de primeira abordagem por WhatsApp para **[tipo de cliente]** que ainda não me conhece. Quero oferecer **[produto ou serviço]**. Como cheguei a esse contato: **[ex.: indicação, Instagram, evento]**.
Regras da primeira mensagem: até 3 linhas, falando de uma situação real do dia a dia de **[tipo de cliente]**, sem link e sem preço. O objetivo é só receber uma resposta.
Me dê 3 versões: uma por indicação, uma elogiando algo real do negócio da pessoa e uma com uma pergunta.
Depois, escreva o que responder se a pessoa disser "me conta mais", se perguntar "quanto custa?" e se não responder em 3 dias (um único lembrete leve).

20 Campanha de data especial

Para Black Friday, Dia das Mães, aniversário da loja...

Monte uma campanha de **[data: Black Friday, Dia das Mães, aniversário da loja...]** para **[tipo de negócio]**, com a oferta **[desconto ou condição real]**, válida de **[data]** a **[data]**.
Me entregue: 3 opções de nome para a campanha; um cronograma de 7 dias com o que postar em cada dia (aquecimento, lançamento, prova, última chance); 3 legendas; 1 roteiro de Reels de 20 segundos; e 3 mensagens de WhatsApp (aviso antecipado para clientes, abertura e últimas horas).
Regras: urgência só se for verdade (prazo ou estoque real). Não invente números nem depoimentos.

CATEGORIA 5 DE 6

FINANCEIRO E PLANILHAS

Números em ordem sem ser expert em Excel.

05

21 Planilha de fluxo de caixa

Para começar a controlar entradas e saídas.

Me ensine, passo a passo e como se eu nunca tivesse usado planilha, a montar um fluxo de caixa no Google Planilhas para **[tipo de negócio]**.
Quero: uma aba "Lançamentos" com as colunas Data | Descrição | Categoria | Entrada | Saída | Forma de pagamento; uma lista suspensa de categorias pensadas para o meu negócio (sugira quais); o saldo acumulado linha a linha; e uma aba "Resumo" com entradas, saídas e saldo por mês e por categoria.
Minha planilha está em português: use os nomes das funções em português e ponto e vírgula (;) nas fórmulas. Escreva cada fórmula exata, dizendo em qual célula colar e o que ela faz em uma frase. No final, explique como criar um gráfico das saídas por categoria.

22 Fórmula explicada

Quando a planilha não faz o que você quer.

Tenho uma planilha no **[Google Planilhas ou Excel]**, em português, com estas colunas: **[ex.: A = data, B = cliente, C = valor, D = pago (sim ou não)]**. Os dados vão da linha 2 até a **[linha]**.
Quero calcular: **[o que você quer, ex.: quanto cada cliente me deve]**.
Escreva a fórmula com os nomes das funções em português e ponto e vírgula (;), diga em qual célula colar e explique em linguagem simples o que cada parte faz. Se houver um jeito mais fácil (filtro, tabela dinâmica), me mostre também.

23 Onde cortar despesas

Para enxergar para onde o dinheiro vai.

Estas são as despesas mensais da minha empresa, sem nomes de fornecedores: **[liste categoria e valor]**. Faturamento médio por mês: **[R$]**. Tipo de negócio: **[segmento]**.
1) Organize em uma tabela do maior para o menor, com o percentual de cada despesa sobre o faturamento.
2) Aponte o que parece fora do normal para esse tipo de negócio e explique por quê.
3) Sugira 5 cortes ou renegociações, começando pela maior economia, com quanto eu economizaria por mês e por ano.
4) Escreva uma mensagem educada para renegociar a maior despesa com o fornecedor.
Mostre as contas. Se algum número parecer estranho, me pergunte antes de concluir.

CATEGORIA 5 DE 6 (CONTINUAÇÃO)

FINANCEIRO E PLANILHAS

Números em ordem sem ser expert em Excel.

05

24 Preço de venda sem prejuízo

Para descobrir se você está ganhando ou perdendo.

Me ajude a calcular o preço de venda de **[produto ou serviço]**.
Custo direto por unidade: **[R$ de material ou mercadoria]**.
Custos fixos por mês: **[R$ de aluguel, salários, contas]**.
Quantas unidades vendo por mês: **[quantidade]**.
Imposto: **[ex.: MEI (o DAS entra nos custos fixos) ou Simples com X%]**. Taxa da maquininha ou do app: **[%]**.
Lucro que eu quero: **[%]** sobre o preço de venda.
Calcule passo a passo, mostrando cada conta: custo fixo por unidade, custo total, preço mínimo (lucro zero) e preço sugerido. Depois, monte uma tabela com 3 preços (mais barato, sugerido e premium) mostrando o lucro por unidade e o lucro do mês em cada um. Explique em linguagem simples, sem termos de contador.

25 Raio-X do mês

Para entender os números em 1 minuto.

Analise os números da minha empresa como um consultor de pequenos negócios.
Este mês: **[faturamento, despesas, número de vendas, ticket médio]**.
Mês passado: **[os mesmos números]**.
Entregue: 1) uma tabela comparando os dois meses, com a variação em %; 2) as 3 coisas que melhoraram e as 3 que pioraram; 3) a causa provável de cada uma (e avise quando for só um palpite); 4) 2 ações concretas para o próximo mês, cada uma com uma meta em número.
Linguagem simples, como se explicasse para um sócio que não entende de finanças.

CATEGORIA 6 DE 6

EQUIPE E GESTÃO

Menos retrabalho, mais padrão.

06

26 Anúncio de vaga

Para atrair as pessoas certas.

Escreva um anúncio de vaga para **[cargo]** na minha empresa de **[segmento]** em **[cidade ou bairro]**.
Horário: **[ ]**. Salário e benefícios: **[ ]**. Requisitos obrigatórios: **[ ]**. Desejáveis: **[ ]**. Como é o dia a dia: **[ ]**.
Formato: título com o cargo e o bairro; 2 frases sobre a empresa que deem vontade de trabalhar aqui (sem "somos uma família"); a rotina real da função; requisitos separados em obrigatórios e desejáveis; o que oferecemos; como se candidatar.
Faça uma versão completa para sites de emprego e uma curta para status do WhatsApp e grupos. Sem exigências que discriminem por idade, gênero ou aparência.

27 Roteiro de entrevista

Para contratar com segurança.

Crie um roteiro de entrevista de 30 minutos para **[cargo]**. O que mais importa nessa função: **[ex.: pontualidade, lidar com cliente difícil, vender]**.
Quero 8 perguntas, misturando técnicas e de comportamento (peça exemplos reais, do tipo "me conte uma vez em que..."). Para cada uma: o que uma boa resposta mostra e um sinal de alerta.
Inclua 1 teste prático rápido para aplicar na hora e uma ficha de avaliação de 1 a 5 para comparar os candidatos. Não inclua perguntas sobre vida pessoal, filhos, religião ou estado civil.

28 Procedimento padrão (POP)

Para a tarefa sair igual, não importa quem faça.

Vou explicar do meu jeito como uma tarefa é feita na minha empresa. Transforme em um Procedimento Operacional Padrão que um funcionário novo consiga seguir sozinho.
A tarefa: **[nome]**. Como fazemos hoje: **[explique, pode ser bagunçado ou a transcrição de um áudio]**.
Antes de escrever, me faça até 5 perguntas sobre o que ficou faltando (o que fazer se der errado, quem aprova, quais materiais). Depois das minhas respostas, entregue: objetivo, quem faz, materiais, passo a passo numerado com verbos no imperativo, erros comuns e como evitar, e um checklist final para conferir.

CATEGORIA 6 DE 6 (CONTINUAÇÃO)

EQUIPE E GESTÃO

Menos retrabalho, mais padrão.

06

29 Checklist para imprimir

Para abertura, fechamento, entrega, limpeza...

Crie um checklist de **[tarefa, ex.: abertura da loja, entrega ao cliente, fechamento do caixa]** para **[tipo de negócio]**.
Regras: no máximo 15 itens, na ordem em que são feitos, agrupados em antes, durante e depois; frases curtas começando com verbo; marque com ⚠️ os itens que, se esquecidos, geram prejuízo ou risco.
Formate para imprimir em uma folha e colar na parede, com espaço para data, horário e assinatura de quem fez.

30 Reunião curta e com decisão

Para reuniões que não viram conversa sem fim.

Vou fazer uma reunião de **[duração]** com **[quem participa]** sobre **[assunto]**. O que precisa ser decidido: **[decisões]**.
Agora, faça só isto: 1) a pauta, com o tempo de cada tópico e quem conduz; 2) a mensagem para convidar a equipe, dizendo o que cada um deve trazer.
Depois da reunião, eu vou colar as minhas anotações ou a transcrição do áudio. Aí você transforma em uma ata com: decisões, tarefas (quem faz, o quê e até quando) e pendências.
Espere as anotações antes de fazer a ata.

O SEGREDO DE QUEM USA BEM

A PRIMEIRA RESPOSTA É SÓ O RASCUNHO

Não gostou do resultado? Não comece de novo. Responda na mesma conversa com uma destas frases:

Ficou genérico	Ficou genérico. Use mais as informações que eu te dei e me dê 3 opções bem diferentes entre si.
Ficou longo	Corte pela metade, sem perder o essencial.
Não tem o meu jeito	Reescreva como se fosse eu falando com um cliente no WhatsApp, frases curtas e sem palavras difíceis.
Quero entender o porquê	Explique por que você escolheu esse caminho e qual seria a alternativa.
Quero melhorar	Avalie a sua resposta de 0 a 10 como um especialista exigente e reescreva para chegar a 10.
Quero usar de novo	Transforme o que fizemos nesta conversa em um comando reutilizável, com **[colchetes]** onde eu devo trocar as informações.

Testado de verdade: testamos os comandos principais deste guia no ChatGPT gratuito, sem login, com uma confeitaria de exemplo. As contas de preço e as fórmulas de planilha saíram corretas, e o que veio genérico virou regra nova dentro dos comandos.

USE COM SEGURANÇA

O QUE COLAR (E O QUE NÃO COLAR) NA IA

A IA é ótima parceira, mas o que você cola nela sai da sua empresa. Antes de enviar, confira:

Pode colar

O que a empresa faz, missão, valores, público, produtos, preços públicos, posts já publicados, seus textos e ideias.

Troque antes de colar

Faturamento, números internos, conversas com clientes, dados de fornecedores. Troque nomes por "Cliente A" e arredonde os valores.

Nunca cole

Senhas, dados bancários, cartão, CPF, RG, documentos pessoais de clientes ou funcionários e informações sob sigilo.

3 HÁBITOS DE QUEM USA IA BEM

1. **Confira sempre.** A IA pode errar números, datas e fatos com toda a confiança. Valores, contratos e mensagens para clientes, revise antes de usar.

2. **Salve o que funciona.** Quando um comando der um ótimo resultado, guarde a sua versão preenchida. Na próxima vez, é só copiar e colar.

3. **A palavra final é sua.** A IA sugere, você decide. Ela é a assistente mais rápida do mundo, mas quem conhece o seu negócio é você.

MÉTODO
ClareIA

GOSTOU?
ISSO FOI SÓ O COMEÇO.

Estes 30 comandos servem para qualquer negócio. Na Biblioteca ClareIA você recebe comandos para **todos os setores** da sua empresa, com exemplo já preenchido.

BIBLIOTECA CLAREIA

- 300 comandos: 25 para cada um dos 12 setores da empresa
- Marketing, vendas, atendimento, financeiro, RH, logística, compras, compliance e mais
- Uma aula por setor, com exemplo preenchido
- Atualizações sem custo extra · garantia de 7 dias

R$ 27 **pagamento único · sem mensalidade**

Link na bio do @metodoclareia