

UM PLAYBOOK COMERCIAL

100

PROMPTS

DE CHATGPT

para quem vive

DE VENDAS

Prospecção, abordagem, follow-up, relacionamento
e produtividade para criar mais oportunidades
usando Inteligência Artificial.

BY



PROJETO RENDA EXTRA

Patrimônio sem Fronteiras.

APRESENTAÇÃO

Mais contexto. Melhores conversas. Mais oportunidades.

Você provavelmente não precisa trabalhar mais horas. Precisa aproveitar melhor as conversas, os contatos, as oportunidades e as informações que já passam pelas suas mãos todos os dias.

É aí que a Inteligência Artificial começa a fazer diferença. Não porque vai vender por você. Não porque substitui relacionamento, confiança, conhecimento ou experiência.

Mas porque pode ajudá-lo a pensar melhor, escrever mais rápido, preparar abordagens, encontrar ângulos, organizar informações, acompanhar oportunidades e evitar que bons negócios se percam por falta de execução.

100 PROMPTS · 10 CAPÍTULOS · UM PRÓXIMO PASSO

Uma publicação especial do Projeto Renda Extra.

PARA QUEM É ESTE LIVRO

Para quem trabalha com pessoas.

Vendedores. Consultores. Corretores. Empreendedores.
Profissionais autônomos. Executivos comerciais.

Quem trabalha por indicação. Quem precisa prospectar. Quem constrói carteira.
Quem sabe que boa parte da sua renda depende da capacidade de criar e desenvolver
relações.

Não são frases mágicas. São pontos de partida.

Aqui você encontrará 100 prompts práticos para usar no ChatGPT. Quanto melhor
for o contexto que você fornecer, melhor será o resultado.

COPIE. ADAPTE. USE. MELHORE.

ÍNDICE

Encontre seu próximo passo.

		PROMPTS	PÁG.
01	Estratégia comercial	01–10	7
02	Prospecção	11–20	13
03	Primeira abordagem	21–30	19
04	Diagnóstico e qualificação	31–40	25
05	Follow-up	41–50	31
06	Objeções	51–60	37
07	Reunião, proposta e negociação	61–70	43
08	Conteúdo que gera negócios	71–80	49
09	Relacionamento, indicações e carteira	81–90	55
10	Produtividade, renda e novas oportunidades	91–100	61

TOQUE NO CAPÍTULO PARA IR DIRETO AO CONTEÚDO.

MÉTODO DE USO

Copie. Adapte. Use. Melhore.

01 **Dê contexto**

Sempre que encontrar algo entre [colchetes], substitua pela sua realidade: [produto ou serviço], [público], [cliente], [objetivo], [mercado] ou [objeção].

02 **Traga material real**

Você pode acrescentar mensagens, textos e resumos de reuniões. Remova informações pessoais, confidenciais ou sensíveis antes de colar o material.

03 **Revise o resultado**

Confira fatos, nomes, condições e promessas. Quando faltar informação, peça que a IA sinalize a lacuna. Ajuste a mensagem à sua voz antes de usar.

04 **Continue a conversa**

Use a primeira resposta como ponto de partida. Acrescente contexto, peça alternativas e melhore o que ainda estiver genérico.

IA não substitui julgamento.

Use-a para pensar e executar. A responsabilidade continua com você.

ANTES DOS 100 PROMPTS

Meu contexto comercial

Crie uma pequena ficha sobre você. Copie este prompt e mantenha o contexto na conversa em que vai trabalhar.

Quero que você funcione como meu assistente comercial.

Meu trabalho é: [explique].

Eu vendo/ofereço: [produto ou serviço].

Meu público principal é: [perfil].

Meu processo comercial normalmente funciona assim: [explique].

Meus principais diferenciais são: [liste].

As principais objeções que recebo são: [liste].

Meu estilo de comunicação é: [direto, consultivo, próximo, técnico etc.].

Quero evitar: linguagem de vendedor agressivo, clichês, exageros e promessas sem fundamento.

Sempre que eu pedir uma mensagem, abordagem ou estratégia comercial nesta conversa, considere este contexto.

01

PROMPTS 01-10

Estratégia comercial

Escolha onde concentrar energia.

Encontre os clientes, os mercados e os argumentos que fazem sentido para o seu negócio.

01 **Descobrir onde você deveria concentrar energia**

Analise meu negócio e diga quais perfis de clientes provavelmente merecem maior prioridade.

Produto/serviço: [descreva].

Ticket médio: [valor].

Público atual: [descreva].

Ciclo médio de venda: [tempo].

Organize os perfis por potencial, facilidade de acesso, urgência, capacidade financeira e chance de indicação.

02 **Definir seu cliente ideal**

Quero construir um perfil de cliente ideal para [produto/serviço].

Crie um ICP considerando:

tipo de cliente; momento de vida ou negócio; problema principal; capacidade de compra; possíveis objeções; sinais de intenção; onde posso encontrá-lo; argumentos que provavelmente fariam sentido para ele.

Evite generalizações.

03 Identificar sinais de oportunidade

Liste 20 situações que podem indicar que uma pessoa está entrando em um momento favorável para conversar sobre [produto/serviço].

Separe os sinais em:

profissional; financeiro; familiar; mudança de vida; comportamento; negócios.

04 Descobrir nichos que você ainda não explora

Considerando que vendo [produto], quais nichos adjacentes podem ter necessidade semelhante ao meu público atual?

Não quero sugestões óbvias.

Apresente 10 nichos e explique:

por que podem precisar; qual seria o gatilho de entrada; como eu poderia iniciar uma conversa.

05 Escolher onde prospectar primeiro

Tenho estes possíveis mercados:

[liste].

Crie uma matriz comparando:

tamanho potencial; acessibilidade; concorrência; velocidade de fechamento; capacidade financeira; potencial de relacionamento; potencial de indicação.

Depois recomende onde eu deveria concentrar os próximos 30 dias.

06 Encontrar seu verdadeiro diferencial

Estes são os argumentos que normalmente uso para vender:

[cole].

Analise quais são diferenciais reais e quais são apenas frases que qualquer concorrente poderia dizer.

Depois proponha uma versão mais específica da minha proposta de valor.

07 Criar uma proposta de valor em uma frase

Ajude-me a explicar o que faço em uma única frase, sem parecer discurso comercial.

Eu trabalho com: [área].

Ajudo: [público].

A resolver: [problema].

Através de: [solução].

Crie 10 alternativas naturais e fáceis de dizer numa conversa.

08 Descobrir por que clientes compram

Pense como um estrategista comercial.

Meu produto é [produto].

Meu cliente costuma dizer que compra por [motivos conhecidos].

Liste também as possíveis motivações não declaradas: segurança, status, praticidade, medo, crescimento, controle, tranquilidade, conveniência ou outras.

Diferencie razões funcionais e emocionais.

09 Construir um mapa de oportunidades

Quero montar um mapa comercial dos próximos 90 dias.

Meu objetivo é [objetivo].

Tenho acesso a [rede, canais e recursos].

Crie cinco fontes de oportunidade:

rede atual; indicações; leads antigos; prospecção; conteúdo.

Para cada uma, defina ações semanais concretas.

10 Diagnosticar por que você não está vendendo mais

Funcione como um diretor comercial.

Meu processo atual é:

[descreva].

Resultados atuais:

[descreva].

Identifique possíveis gargalos em:

geração de leads; abordagem; qualificação; reuniões; proposta; follow-up; fechamento; indicação.

Diga onde você investigaria primeiro e por quê.

02

PROMPTS 11–20

Prospecção

Uma boa conversa começa antes do contato.

Mapeie a rede, encontre sinais de oportunidade e prepare uma abordagem relevante.

11 Criar sua lista inicial de 30 contatos

Quero mapear minha rede sem começar tentando vender.

Ajude-me a criar uma lista de 30 pessoas divididas entre:

pessoas que empreendem; profissionais com boa rede; pessoas que confiam na minha opinião; possíveis parceiros; antigos clientes; pessoas que vivem um momento relacionado ao meu mercado.

Crie perguntas para me ajudar a lembrar desses nomes.

12 Transformar LinkedIn em fonte de prospects

Quero encontrar potenciais clientes de [produto] no LinkedIn.

Meu cliente ideal é [perfil].

Crie uma estratégia de pesquisa usando cargo, setor, localização, empresa, palavras-chave e eventos profissionais.

Depois explique como abordar sem começar oferecendo meu produto.

13 Prospectar sem parecer spam

Crie 10 formas de iniciar conversa com alguém que não me conhece.

Contexto:

Eu trabalho com [área].

A pessoa é [perfil].

Não quero apresentar produto imediatamente.

Quero abrir uma conversa legítima baseada em contexto, interesse ou possível problema.

14 Encontrar oportunidades dentro da própria agenda

Vou colar uma lista de contatos ou perfis da minha rede.

Para cada um, classifique como:

possível cliente; possível parceiro; fonte de indicação; relacionamento estratégico; sem prioridade agora.

Explique rapidamente o motivo.

[cole a lista]

15 Prospectar empresas

Quero prospectar empresas de [segmento].

Meu serviço é [serviço].

Quais sinais devo procurar para identificar empresas com maior chance de necessidade?

Crie também um checklist rápido para avaliar cada empresa antes do contato.

16 Criar uma lista de gatilhos comerciais

Para alguém que vende [produto], liste 30 acontecimentos que podem gerar oportunidade comercial.

Exemplos:

mudança de emprego; expansão de empresa; casamento; mudança de país.

Quero gatilhos específicos para meu mercado.

17 Descobrir parceiros de indicação

Meu produto é [produto].

Liste profissionais que normalmente atendem o mesmo público, mas não competem diretamente comigo.

Para cada tipo de parceiro, explique:

o que ele ganha com a relação; que clientes poderíamos compartilhar; como fazer o primeiro contato.

18 Preparar prospecção antes de um evento

Vou participar deste evento:

[descreva].

Meu objetivo comercial é [objetivo].

Crie um plano contendo:

quem procurar; como me apresentar; perguntas para iniciar conversas; como registrar contatos; como fazer follow-up no dia seguinte.

19 Criar perguntas para descobrir oportunidades

Crie 15 perguntas naturais que eu possa fazer numa conversa para identificar se alguém possui uma necessidade relacionada a [produto].

Não quero perguntas de vendedor.

Quero perguntas que fariam sentido numa conversa genuína.

20 Transformar notícia em oportunidade comercial

Esta notícia ou mudança de mercado aconteceu:

[cole].

Analise quais tipos de clientes podem ser afetados.

Depois sugira maneiras legítimas de iniciar uma conversa sobre isso sem explorar medo ou pressão.

03

PROMPTS 21–30

Primeira abordagem

Abra espaço para uma resposta.

Use o contexto da relação para escrever mensagens naturais, específicas e fáceis de responder.

21 Mensagem de WhatsApp para conhecido

Escreva uma mensagem curta para alguém que já me conhece.

Quero retomar contato porque acredito que [produto/serviço] pode ser relevante para ele.

Não quero parecer que só estou aparecendo para vender.

Tom: natural, pessoal e direto.

22 WhatsApp para indicação

[Nome] me indicou falar com [pessoa].

Escreva uma mensagem de WhatsApp usando essa indicação como contexto.

Não faça apresentação longa.

Meu objetivo é conseguir uma conversa de 10 a 15 minutos.

23 LinkedIn depois de aceitar conexão

Uma pessoa do perfil [perfil] acabou de aceitar minha conexão no LinkedIn.

Crie cinco mensagens de início de conversa que não tenham pitch e não pareçam automáticas.

24 Abordagem por Instagram

Quero iniciar uma conversa pelo Instagram com uma pessoa que acompanha meu conteúdo.

Ela interagiu com [post/story].

Crie uma abordagem natural que use essa interação como ponto de partida.

25 Retomar um contato antigo

Não falo com esta pessoa há [tempo].

Nossa relação era [contexto].

Quero retomar contato e eventualmente conversar sobre [tema].

Crie uma mensagem em que o reencontro venha antes da intenção comercial.

26 Abordar sem mencionar produto

Quero conversar com [perfil] sobre um problema que meu serviço resolve.

Crie cinco abordagens baseadas no problema e não no produto.

Produto: [produto].

Problema: [problema].

27 Criar um áudio curto de WhatsApp

Transforme esta abordagem em um roteiro de áudio de WhatsApp de no máximo 30 segundos.

Precisa parecer fala espontânea.

[cole a mensagem]

28 Convite para café ou reunião

Escreva cinco maneiras de convidar alguém para um café ou conversa curta sem criar a sensação de reunião comercial formal.

Contexto: [explique].

29 **Abordagem baseada numa mudança profissional**

Esta pessoa acabou de [mudar de emprego / abrir empresa / mudar de país / assumir cargo].

Quero iniciar uma conversa porque isso pode estar relacionado ao meu mercado.

Crie uma mensagem elegante e sem oportunismo.

30 **Melhorar uma abordagem ruim**

Esta é a mensagem que eu pretendia enviar:

[cole].

Analise por que alguém poderia ignorá-la.

Depois reescreva deixando mais humana, específica, curta e fácil de responder.

04

PROMPTS 31–40

Diagnóstico e qualificação

Entenda antes de apresentar.

Descubra prioridades, momento e processo de decisão antes de sugerir um próximo passo.

31 Preparar uma primeira reunião

Vou conversar com um potencial cliente de [produto].

Sei isto sobre ele:

[informações].

Crie:

cinco coisas que preciso entender; dez perguntas; possíveis sinais de oportunidade; possíveis riscos; próximo passo ideal.

32 Fazer melhores perguntas

Minhas perguntas comerciais atuais são:

[cole].

Transforme perguntas superficiais em perguntas que ajudem a entender contexto, prioridade, impacto, prazo e processo de decisão.

33 **Descobrir urgência sem pressionar**

Crie dez perguntas para entender se um problema realmente é prioridade para o cliente sem perguntar diretamente “qual é sua urgência?”.

34 **Descobrir quem decide**

Crie perguntas naturais para descobrir quem participa da decisão de compra sem parecer interrogatório comercial.

35 Entender orçamento

Quero descobrir capacidade financeira ou orçamento sem começar perguntando “quanto você quer gastar?”.

Crie sete formas mais consultivas de abordar esse tema.

36 Separar curiosidade de intenção

Quais perguntas posso fazer para diferenciar alguém apenas curioso de alguém realmente avaliando uma decisão sobre [produto]?

Organize em sinais de baixa, média e alta intenção.

37 Identificar a verdadeira objeção

O cliente disse:

“[objeção]”

Liste possíveis razões por trás dessa resposta.

Depois crie perguntas para descobrir qual delas realmente está presente antes de tentar responder à objeção.

38 Resumir uma conversa comercial

Vou colar minhas anotações de uma reunião.

Organize em:

contexto; objetivos; problemas; prioridades; objeções; pessoas envolvidas; próximos passos; pontos que ainda preciso descobrir.

[cole]

39 Saber quando não insistir

Analise esta oportunidade.

[contexto]

Diga quais sinais indicam que devo continuar, nutrir para depois ou parar de investir tempo agora.

Explique sua lógica.

40 Preparar o próximo passo

Com base nesta conversa:

[resumo]

Qual deveria ser o próximo passo comercial mais simples e lógico?

Não quero empurrar fechamento antes da hora.

05

PROMPTS 41–50

Follow-up

Dê um motivo para a conversa continuar.

Retome oportunidades com utilidade, respeitando o tempo e o interesse de cada pessoa.

41 **Cliente visualizou e não respondeu**

O cliente recebeu esta mensagem há [tempo]:

[mensagem].

Visualizou e não respondeu.

Crie cinco follow-ups curtos que não usem “só passando para saber”.

42 **Cliente disse “vou pensar”**

Um cliente disse que vai pensar.

Crie uma resposta imediata e três follow-ups futuros.

Quero descobrir o que ele precisa avaliar sem pressioná-lo.

43 **Cliente desapareceu depois da proposta**

Enviei esta proposta:

[resumo].

O cliente demonstrava interesse, mas desapareceu.

Crie uma sequência de três mensagens:

retomada; entrega de valor; encerramento elegante.

44 **Follow-up depois de reunião**

Transforme estas anotações em um WhatsApp de follow-up após reunião.

Deve conter:

agradecimento curto; principal ponto discutido; próximo passo; ação combinada.

[cole]

45 **Follow-up baseado em novidade**

Quero retomar contato com um prospect usando uma novidade relevante em vez de simplesmente perguntar se ele decidiu.

Novidade: [informação].

Contexto anterior: [contexto].

Crie a mensagem.

46 **Follow-up sem parecer cobrança**

Escreva sete maneiras diferentes de retomar uma conversa comercial sem usar:

“alguma novidade?”

“conseguiu ver?”

“teve tempo de analisar?”

“só passando para saber”.

47 Criar cadência de follow-up

Meu ciclo de venda normalmente dura [tempo].

Produto: [produto].

Crie uma cadência de follow-up com dias, objetivos de cada contato e tipo de mensagem.

Evite contato excessivo.

48 Follow-up depois de “agora não”

O cliente disse que não é o momento.

Crie uma resposta respeitosa e uma estratégia para voltar a conversar em [30/60/90] dias com contexto e utilidade.

49 **Recuperar oportunidades esquecidas**

Tenho clientes que conversaram comigo nos últimos [período], mas não fecharam.

Crie cinco motivos legítimos para retomar essas conversas sem parecer desesperado para vender.

50 **Encerrar uma oportunidade**

Escreva uma mensagem elegante para encerrar temporariamente uma oportunidade depois de várias tentativas sem resposta.

Quero deixar a porta aberta e preservar o relacionamento.

06

PROMPTS 51–60

Objecções

Escute o que ainda precisa ser esclarecido.

Investigue a razão por trás da objeção e ajude o cliente a avaliar a decisão.

51 “Está caro”

O cliente disse que [produto] está caro.

Não quero rebater imediatamente.

Crie perguntas para descobrir se a questão é preço, comparação, valor percebido, momento financeiro ou prioridade.

52 “Vou falar com meu marido/minha esposa”

Crie uma resposta respeitosa para quando alguém diz que precisa conversar com o parceiro antes de decidir.

Depois sugira como posso ajudar essa conversa sem pressionar.

53 “Preciso pensar”

Dê-me cinco respostas possíveis para “preciso pensar”.

O objetivo é entender o que ainda precisa ser esclarecido.

54 “Não tenho dinheiro agora”

Crie uma resposta consultiva para a objeção “não tenho dinheiro agora”.

Não sugira endividamento nem pressione o cliente.

Ajude-me a descobrir se devemos encerrar, adiar ou considerar outra alternativa adequada.

55 “Já trabalho com outra pessoa”

Um prospect disse que já possui um profissional ou fornecedor.

Crie respostas que respeitem essa relação e, ao mesmo tempo, permitam construir uma conexão futura.

56 “Manda material”

Quando alguém responde “manda material”, muitas vezes a conversa morre.

Crie uma resposta que aceite enviar, mas faça uma pergunta simples para entender o que seria mais relevante mandar.

57 “Não tenho interesse”

Crie três respostas para “não tenho interesse”:

uma para encerrar; uma para entender rapidamente o motivo; uma para deixar espaço para conversa futura.

Sem insistência.

58 Comparação com concorrente

O cliente está comparando minha solução com [concorrente].

Estes são os diferenciais conhecidos:

[liste].

Ajude-me a construir uma comparação honesta sem atacar o concorrente.

59 Medo ou desconfiança

O cliente demonstra receio porque [contexto].

Crie perguntas e explicações que ajudem a aumentar clareza.

Não invente garantias e não minimize riscos.

60 Criar biblioteca de objeções

Meu produto é [produto].

Gere uma tabela com 20 objeções prováveis.

Para cada uma, coloque:

possível causa; pergunta para diagnosticar; informação necessária; erro que o vendedor deve evitar.

07

PROMPTS 61–70

Reunião, proposta e negociação

Transforme entendimento em próximo passo.

Organize reuniões, traduza necessidades em propostas e negocie com critérios claros.

61 Preparar reunião importante

Tenho uma reunião com [cliente].

Objetivo: [objetivo].

Contexto: [contexto].

Monte um briefing executivo com:

prioridades; perguntas; possíveis objeções; pontos que não posso esquecer; próximo passo desejado.

62 Criar agenda de reunião

Crie uma agenda simples de 30 minutos para uma reunião comercial consultiva sobre [tema].

Quero falar menos e entender mais.

63 Transformar reunião em proposta

Estas são minhas anotações:

[cole].

Crie a estrutura de uma proposta contendo:

contexto; problema; objetivo; solução; entregáveis; próximos passos.

Não invente informações ausentes.

64 Deixar proposta mais comercial

Analise esta proposta:

[cole].

Identifique trechos excessivamente técnicos, genéricos ou centrados em mim.

Reescreva destacando impacto para o cliente.

65 Defender preço sem desconto imediato

O cliente pediu desconto.

Crie respostas que me permitam entender a razão antes de reduzir preço.

Inclua alternativas como escopo, condições ou formato, quando fizer sentido.

66 Preparar negociação

Vou negociar:

[contexto].

Ajude-me a definir:

resultado ideal; mínimo aceitável; itens negociáveis; itens não negociáveis; possíveis concessões; contrapartidas que devo pedir.

67 Transformar características em benefícios

Meu produto possui estas características:

[liste].

Para cada uma, transforme em:

benefício funcional; possível impacto; pergunta que posso fazer ao cliente para saber se aquilo importa para ele.

68 Criar três versões da proposta

Crie três formas de apresentar minha solução:

essencial; recomendada; completa.

Produto: [produto].

Contexto do cliente: [contexto].

Não invente preços.

69 Revisar reunião antes de enviar proposta

Com base nas informações abaixo, diga o que ainda está faltando entender antes de criar uma proposta.

[cole informações].

Não permita que eu tente fechar uma venda mal qualificada.

70 Pedir decisão sem pressão artificial

Crie cinco maneiras profissionais de perguntar sobre a decisão ou próximo passo sem usar urgência falsa, escassez inventada ou pressão.

08

PROMPTS 71–80

Conteúdo que gera negócios

Publique algo que mereça uma conversa.

Transforme perguntas, experiências e contexto em conteúdo útil para o seu público.

71 Transformar pergunta de cliente em conteúdo

Um cliente me perguntou:

“[pergunta]”

Transforme isso em:

um post de LinkedIn; um roteiro de vídeo de 45 segundos; três Stories; uma mensagem que eu poderia enviar para clientes.

72 Criar conteúdo que gera conversa

Meu público é [público].

Crie 20 ideias de conteúdo que terminem naturalmente em uma conversa comercial sem fazer pitch direto.

73 **Mostrar conhecimento sem parecer professor**

Quero explicar [tema].

Crie um post curto que demonstre conhecimento sem tom professoral, sem clichês e sem tentar parecer mais inteligente que o leitor.

74 **Criar Story com CTA**

Crie uma sequência de três Stories sobre [tema].

Story 1: situação.

Story 2: insight.

Story 3: pergunta ou CTA para iniciar conversa no direct.

75 Transformar experiência comercial em conteúdo

Aconteceu esta situação:

[conte].

Transforme em uma reflexão útil para meu público sem revelar informações confidenciais do cliente.

76 Criar autoridade local

Trabalho com [atividade] em [cidade/região].

Crie 15 ideias de conteúdo que me posicionem como alguém conectado ao mercado local e não apenas como vendedor.

77 Criar conteúdo para uma objeção

Meu público costuma dizer:

“[objeção]”

Crie cinco ideias de conteúdo que respondam à objeção indiretamente através de educação e contexto.

78 Criar roteiro curto

Crie um roteiro de vídeo de 30 a 45 segundos.

Tema: [tema].

Comece com uma frase que gere identificação.

Depois explique uma ideia.

Termine com uma pergunta.

Não use clichê de marketing.

79 Criar calendário de conteúdo comercial

Crie um calendário simples de duas semanas para alguém que trabalha com [produto].

Quero alternar:

educação; opinião; bastidores; prova; relacionamento; CTA.

Frequência: [X].

80 Revisar conteúdo antes de publicar

Analise este post como potencial cliente:

[cole].

Diga:

o que parece genérico; o que soa como propaganda; o que gera confiança; o que pode gerar conversa.

Depois melhore sem perder minha voz.

09

PROMPTS 81–90

Relacionamento, indicações e carteira

Continue relevante depois da venda.

Desenvolva uma rotina de relacionamento que gere valor ao longo do tempo.

81 Pedir indicação naturalmente

Tenho um cliente satisfeito.

Crie cinco maneiras de pedir indicação sem usar uma frase artificial de vendedor.

82 Reativar cliente antigo

Não falo com este cliente há [tempo].

Histórico:

[contexto].

Crie uma mensagem de reativação focada primeiro em relacionamento.

83 Criar rotina de carteira

Tenho aproximadamente [número] contatos/clientes.

Crie uma rotina semanal de relacionamento para que eu não apareça apenas quando quero vender.

84 Identificar clientes com potencial de indicação

Vou fornecer uma lista de perfis.

Ajude-me a identificar quem provavelmente possui maior potencial de indicação considerando confiança, influência, rede e relação comigo.

[lista]

85 **Agradecer uma indicação**

Crie uma mensagem curta e genuína para agradecer alguém que me indicou um potencial cliente, independentemente de a venda acontecer.

86 **Criar valor sem vender**

Liste 20 maneiras pelas quais alguém que trabalha com [área] pode continuar relevante para sua rede mesmo quando não existe venda acontecendo.

87 Criar sistema de relacionamento

Quero dividir minha carteira entre:

clientes; prospects; parceiros; influenciadores; antigos clientes.

Crie uma lógica simples de frequência e tipo de contato para cada grupo.

88 Transformar cliente em relacionamento de longo prazo

Meu cliente acabou de comprar [produto].

Crie um plano de pós-venda para os próximos 90 dias com momentos de contato úteis e não invasivos.

89 Criar mensagem de aniversário de relação

Faz [tempo] que comecei a trabalhar com este cliente.

Crie uma mensagem breve que reconheça a relação sem parecer mensagem automática de CRM.

90 Descobrir oportunidades dentro da carteira

Tenho esta carteira de clientes:

[cole dados não sensíveis].

Ajude-me a pensar em oportunidades de:

reativação; indicação; cross-sell; parceria; relacionamento.

Não suponha necessidades que não estejam indicadas.

10

PROMPTS 91–100

Produtividade, renda e novas oportunidades

Faça espaço para o que move o negócio.

Organize ações, reconheça suas competências e escolha onde aplicar sua energia.

91 **Planejar o dia comercial**

Tenho estas tarefas:

[liste].

Tenho [X horas].

Organize meu dia priorizando atividades que geram receita ou avanço comercial.

Diferencie:

urgente; importante; administrativo; pode esperar.

92 **Criar rotina de 60 minutos**

Crie uma rotina diária de 60 minutos exclusivamente para desenvolvimento comercial.

Divida entre:

prospecção; follow-up; relacionamento; organização.

Quero algo sustentável.

93 **Descobrir onde estou desperdiçando tempo**

Minha semana normalmente funciona assim:

[descreva].

Identifique tarefas comerciais que poderiam ser:

eliminadas; automatizadas; agrupadas; delegadas; melhor priorizadas.

94 **Organizar oportunidades**

Estas são minhas oportunidades atuais:

[liste].

Crie uma tabela com:

oportunidade; estágio; potencial; próximo passo; data; prioridade; risco de perda.

95 Criar resumo diário

No final de cada dia vou enviar o que aconteceu.

Organize em:

oportunidades criadas; oportunidades avançadas; pendências; follow-ups; prioridades de amanhã.

96 Mapear ativos profissionais

Quero descobrir quais recursos pessoais poderiam gerar novas oportunidades profissionais.

Faça perguntas sobre:

experiência; conhecimento; relacionamento; reputação; acesso a mercados; capacidade comercial; idiomas; localização; habilidades.

Depois organize meus ativos.

97 **Pensar em novas fontes de renda**

Considerando minha experiência:

[descreva].

Liste possíveis atividades complementares de renda que aproveitem competências e relacionamentos que eu já possuo.

Não quero esquemas de dinheiro fácil.

Avalie:

barreira de entrada; potencial; risco; tempo; necessidade de aprendizado.

98 **Avaliar uma oportunidade comercial**

Estou considerando esta oportunidade:

[descreva].

Analise sob cinco perspectivas:

reputação; modelo de remuneração; qualidade da oferta; demanda; compatibilidade com minha rede.

Liste perguntas que devo responder antes de entrar.

99 Transformar relacionamento em ativo profissional

Minha rede é formada principalmente por:

[descreva].

Ajude-me a identificar quais problemas, necessidades ou conexões eu tenho capacidade legítima de ajudar a resolver.

Não parta do que eu quero vender.

Parta do valor que consigo criar.

NA PRÁTICA

Substitua os campos entre colchetes, acrescente contexto e revise a resposta antes de aplicar.

100 Criar seu próprio plano de 30 dias

Quero aumentar minha capacidade de gerar oportunidades comerciais nos próximos 30 dias.

Meu contexto:

atividade: [atividade];

produto: [produto];

rede atual: [descrição];

horas disponíveis por semana: [horas];

objetivo: [objetivo].

Crie um plano de 30 dias.

Divida por semana.

Inclua metas de:

novas conversas; follow-ups; reuniões; relacionamento; conteúdo; indicações.

Não estabeleça metas irreais.

No final, crie um placar simples que eu possa preencher diariamente.

NA PRÁTICA

Substitua os campos entre colchetes, acrescente contexto e revise a resposta antes de aplicar.

O QUE IMPORTA

Não use estes prompts como robô.

Há um erro comum quando começamos a usar Inteligência Artificial: produzir mais. Mais mensagens. Mais textos. Mais posts. Mais contatos.

Mas eficiência comercial não é simplesmente aumentar volume. É aumentar qualidade.

Uma mensagem personalizada para a pessoa certa pode valer mais do que cem mensagens automáticas. Uma boa pergunta pode fazer mais por uma venda do que quinze minutos apresentando produto.

Um follow-up inteligente pode recuperar uma oportunidade que parecia perdida. Um cliente bem atendido pode abrir uma rede inteira.

Use IA para eliminar trabalho desnecessário. Não para eliminar humanidade.

ANTES DE PERGUNTAR

“Como eu vendo?”

EXPERIMENTE PERGUNTAR

“Quem eu consigo
ajudar a tomar
uma decisão
melhor?”

Essa mudança parece pequena. Mas altera completamente a forma como você prospecta, conversa, vende e constrói reputação.

Uma carreira comercial sustentável é construída em cima de confiança.

O QUE OS 100 PROMPTS TÊM EM COMUM

O que você está construindo.

01 **Relacionamento**

As pessoas que conhecem você.

02 **Reputação**

A confiança que existe antes da venda.

03 **Informação**

Sua capacidade de entender contexto e problemas.

04 **Execução**

O quanto consegue transformar intenção em ação.

05 **Carteira**

Relações comerciais que continuam produzindo oportunidades ao longo do tempo.

A Inteligência Artificial potencializa os quatro primeiros.
Mas existe uma pergunta que ela não responde por você:

Em qual mercado você vai aplicar tudo isso?

O PRÓXIMO PASSO

Talvez sua próxima oportunidade não exija começar do zero.

Muitas pessoas pensam em renda extra procurando imediatamente uma segunda profissão. Talvez exista outra maneira.

Se você já sabe conversar com pessoas, construir relacionamentos, fazer indicações, desenvolver negócios ou criar confiança, já possui competências que têm valor comercial.

O próximo passo pode ser encontrar um mercado no qual essas competências façam sentido.

É exatamente essa conversa que está por trás do Projeto Renda Extra.

SEJA UM AGENTE DE PATRIMÔNIO.

VINE + ADEMICON

PROJETO RENDA EXTRA

Seja um Agente de Patrimônio.

Uma iniciativa da Vine + Ademicon para apresentar uma nova possibilidade de atuação comercial baseada em relacionamento, desenvolvimento de carteira e mercado patrimonial.

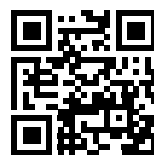
EVENTO PRESENCIAL · PORTO

17 de outubro de 2026

INSCREVA-SE

projeto renda extra.com

Acesse o site ou leia o QR code.



O DINHEIRO MUDOU DE LUGAR.

Pessoas mudaram de país.

Carreiras mudaram.

Mercados mudaram.

A tecnologia mudou.

A forma de criar oportunidades também está mudando.

Talvez seja hora de olhar para o que você já sabe fazer e perguntar:

Onde isso pode
levar você agora?

BY VINE

100 PROMPTS.

Uma ferramenta para quem vive de relacionamento e negócios.

Use o ChatGPT para procurar novas oportunidades, melhorar abordagens, preparar reuniões, fazer follow-up, trabalhar objeções, produzir conteúdo, reativar sua carteira, organizar sua rotina, desenvolver relacionamentos e pensar em novas fontes de renda.

Não para substituir você.
Para ampliar o que você é capaz de fazer.



Projeto Renda Extra · Porto
projetorendaextra.com