



IA para Pequenos Negócios

Como vender mais, produzir com mais leveza e eliminar tarefas repetitivas no dia a dia?

Material educativo para pequenos negócios

SEBRAE

Apresentação

A inteligência artificial deixou de ser apenas um assunto curioso para se tornar uma ferramenta prática de apoio ao pequeno negócio.

Hoje, o ponto não é mais descobrir se a IA é interessante. O ponto é entender como ela pode ajudar uma empresa a vender melhor, ganhar tempo, organizar processos e reduzir tarefas manuais que consomem energia da equipe. Essa é a virada mais importante: sair do encanto com a tecnologia e entrar no campo do resultado real.

E isso importa muito para quem empreende.

Na rotina de um pequeno negócio, quase sempre falta tempo, sobra tarefa manual e muita coisa importante depende de poucos profissionais. Em muitos casos, o empresário precisa vender, atender, organizar financeiro, acompanhar equipe, divulgar a empresa e ainda tomar decisões. Nesse contexto, a IA não entra para complicar, Ela entra para simplificar.

Este ebook foi pensado justamente para mostrar isso de forma clara, prática e acessível.

Ao longo das próximas páginas, você vai entender como a inteligência artificial pode ajudar em três frentes que impactam diretamente a realidade das empresas:

- ➔ Aumentar vendas com atendimento mais rápido, organizado e
- ➔ natural;
- ➔ Produzir mais com menos peso operacional;

Eliminar tarefas repetitivas que hoje tomam tempo demais.

A proposta aqui não é falar de tecnologia de forma difícil. A proposta é mostrar possibilidades que façam sentido para a rotina do pequeno negócio.

Porque, no fim das contas, a pergunta mais importante não é “o que a IA faz?”.

A pergunta mais importante é:

“O que ela pode fazer pelo meu negócio, na prática?”

Antes de começar: Uma Visão Simples Sobre IA no Pequeno Negócio

Muita gente ainda olha para a inteligência artificial como algo distante, caro ou complicado. Mas, na prática, ela já está cada vez mais próxima das pequenas empresas.

Em vez de pensar em IA como algo técnico, pense nela como uma camada de apoio para atividades que já existem na empresa.

Ela pode ajudar a:

- Responder clientes com mais agilidade:
- Organizar mensagens e informações:
- Resumir documentos e planilhas:
- Analisar dados mais rápido:
- Automatizar etapas de processos:
- Reduzir retrabalho:
- Apoiar decisões com mais clareza.

Ou seja: a IA não precisa entrar no negócio como um projeto gigante. Ela pode começar resolvendo pequenos gargalos que, somados, geram grande impacto.

É por isso que tantas empresas estão avançando com essa tecnologia. Não apenas para inovar, mas para trabalhar melhor.



Como a IA Pode Aumentar As VendaR\$?

Vender mais nem sempre depende de anunciar mais...

Muitos negócios acreditam que precisam atrair mais pessoas para vender mais. Em vários casos, isso é verdade. Mas existe um ponto que costuma ser ignorado: muitas empresas já têm oportunidades suficientes chegando e mesmo assim deixam vendas escaparem no atendimento.

- A pessoa manda mensagem e demora a receber resposta.
- Pede orçamento e não tem retorno rápido.
- Pergunta sobre produto, serviço, prazo, entrega ou pagamento e encontra uma conversa truncada.
- Demonstra interesse, mas depois ninguém acompanha.

Esse tipo de perda acontece todos os dias, em silêncio. E é justamente aí que a inteligência artificial pode gerar um impacto muito forte.

A IA ajuda a empresa a responder melhor, mais rápido, com mais organização e mais consistência.

Ela não substitui a relação humana. Ela fortalece essa relação.

Onde a IA Mais Ajuda nas Vendas?

No pequeno negócio, a IA costuma gerar mais resultado quando entra em pontos como:

1. Atendimento inicial
2. Qualificação de leads
3. Recuperação de oportunidades paradas
4. Atendimento com linguagem mais natural

1. Atendimento inicial

Grande parte dos contatos que chegam até a empresa fazem perguntas parecidas.

Exemplos:

- Qual o preço?
- Vocês entregam?
- Qual o horário de atendimento?
- Onde fica?
- Como funciona?
- Tem esse produto disponível?
- Quais formas de pagamento?

Essas perguntas parecem simples, mas elas consomem tempo e exigem constância. Quando a empresa usa IA para responder esse primeiro contato, ela ganha velocidade sem perder qualidade.

O cliente sente que foi atendido.

E o negócio não fica refém de alguém estar disponível naquele exato momento.

2. Qualificação de leads

Nem toda pessoa que entra em contato está no mesmo momento de compra.

Algumas só querem uma informação rápida.

Outras já querem comprar.

Outras ainda precisam ser conduzidas até a decisão.

A IA pode ajudar a identificar esse estágio por meio da conversa, fazer perguntas inteligentes e preparar melhor o caminho para o atendimento humano.

Na prática, isso significa que a equipe passa a pegar conversas mais organizadas, com contexto, e consegue focar energia onde há mais chance de conversão.

3. Recuperação de oportunidades paradas

Muitas empresas têm contatos esquecidos no WhatsApp, na planilha, no CRM ou no direct.

São pessoas que demonstraram interesse, mas ficaram pelo caminho. Às vezes, o problema não foi falta de interesse. Foi falta de acompanhamento.

A IA pode ajudar a reativar essas oportunidades com mensagens mais inteligentes, lembretes, retornos e abordagens mais naturais.

É como voltar para buscar vendas que já estavam perto da empresa, mas não estavam sendo trabalhadas.

4. Atendimento com linguagem mais natural

Durante muito tempo, chatbot foi associado a uma experiência ruim: menus travados, respostas frias e sensação de estar falando com uma máquina engessada.

Hoje, isso mudou.

Com IA generativa, os atendimentos podem ser muito mais fluidos, naturais e próximos da linguagem humana. Isso melhora a experiência do cliente e reduz a rejeição ao uso de automação.

O papel do WhatsApp nesse cenário?

Para o pequeno negócio brasileiro, o WhatsApp é um dos principais pontos de relacionamento e venda.

É ali que o cliente pergunta, compara, negocia, tira dúvida, pede orçamento, envia comprovante e fecha compra.

Por isso, quando falamos de IA aplicada a vendas, o WhatsApp merece destaque.

A empresa pode usar IA no WhatsApp para:

- responder perguntas frequentes;
- apresentar serviços e produtos;
- qualificar o cliente;
- organizar o fluxo de atendimento;
- encaminhar para o setor certo;
- acompanhar oportunidades;
- manter a conversa ativa;
- reduzir tempo de resposta.



Boas Práticas

para usar IA no relacionamento com clientes

Aqui existe um ponto importante: usar IA no atendimento não é simplesmente automatizar tudo. O melhor resultado acontece quando a empresa usa a tecnologia com inteligência.

1 use IA para acelerar, não para afastar:

A IA deve ajudar a empresa a ser mais presente e mais eficiente. Não deve dificultar o contato humano quando ele for necessário.

2 alimente a IA com a realidade do negócio:

Uma IA só responde bem quando conhece o contexto da empresa. Por isso, ela precisa ser treinada com informações reais, como:

- ✓ produtos e serviços:
- ✓ preços ou faixas de
- ✓ preço:
- ✓ regras de atendimento:
- horários:
- ✓ diferenciais:
- ✓ formas de pagamento:
- ✓ prazos:
- políticas do negócio.

3 mantenha a linguagem simples

A pequena empresa não precisa de um atendimento "sofisticado demais". Precisa de um atendimento claro, cordial, objetivo e confiável.

4 mantenha a linguagem simples


Nem tudo deve ser resolvido pela IA.

Negociações mais delicadas, exceções, reclamações sensíveis e fechamentos mais estratégicos ainda podem precisar do olhar humano.

Exemplos Práticos de Aplicação:

Se sua empresa:

1 recebe muitos pedidos de orçamento



A IA pode coletar informações iniciais, organizar o pedido e deixar a equipe mais pronta para responder com agilidade.

2 vende pelo Instagram, Facebook ou site

A IA pode ajudar a puxar a conversa para o WhatsApp e continuar o atendimento com mais organização.

3 Se sua equipe responde sempre as mesmas perguntas

A IA pode assumir essa camada inicial e liberar tempo para o atendimento mais estratégico.



O que o pequeno negócio ganha com isso?

Quando a IA entra bem no processo comercial, a empresa ganha:

- ➔ mais velocidade no atendimento;
- ➔ menos perda de oportunidades;
- ➔ melhor experiência para o cliente;
- ➔ mais organização comercial;
- ➔ mais constância na comunicação;
- ➔ mais chance de transformar interesse em venda.

Vender mais com IA não é falar mais. É responder melhor, acompanhar melhor e deixar menos oportunidades escaparem.

Em muitos pequenos negócios, o crescimento não depende apenas de trazer mais gente para dentro. Depende de aproveitar melhor quem já está chegando.

E é exatamente aí que a inteligência artificial pode se transformar em vantagem competitiva.



Ferramentas Gratuitas ou Com Plano Grátis.



Grátis de verdade:



1) WhatsApp Business (Business AI)

É uma das opções mais acessíveis para pequeno negócio começar a vender melhor pelo WhatsApp. O app é voltado para empresas e está disponível gratuitamente.



2) ChatGPT Free

Pode ser usado para criar mensagens de atendimento, respostas para dúvidas frequentes, scripts de vendas, follow-ups e organização comercial. A OpenAI mantém um plano Free, com uso gratuito e recursos limitados.



3) HubSpot CRM

Boa opção para quem quer sair da planilha e organizar contatos, negócios e tarefas comerciais. A própria HubSpot informa que o CRM é gratuito e inclui recursos como gestão de contatos, e-mail tracking, agendamento, live chat e cotações.



4) Zoho CRM

Outra alternativa forte para pequenos times comerciais. A Zoho informa edição gratuita do CRM e, na página de preços em português, diz que o plano é gratuito para até 3 usuários.

“A inteligência artificial não vende sozinha. Mas, quando combinada com ferramentas de atendimento, CRM, automação e comunicação, ela ajuda a empresa a responder mais rápido, organizar melhor os contatos, acompanhar oportunidades e transformar mais conversas em vendas.”

Ferramentas



Freemium: começa grátis, mas com limite



Manychat

5) Manychat

É útil para automação de conversas e captura de leads. A Manychat tem plano Free, mas o limite atual informado na central de ajuda é de até 25 Active Contacts por mês: na página de pricing, ela também mantém a opção gratuita de entrada.



RD Station

6) RD Station CRM

É uma opção muito boa para o contexto brasileiro. A própria RD Station informa "Crie sua conta gratuita", então dá para citar como ferramenta com entrada gratuita, especialmente para organização comercial e funil de vendas.



jivochat

7) JivoChat

Pode ser interessante para site e atendimento inicial. A Jivo destaca "5 agents free" na homepage, então existe uso gratuito de entrada: porém, o módulo específico de WhatsApp aparece como adicional pago na página de pricing. Para o ebook, vale citar com esse cuidado.



Chatbase

8) Chatbase

Plataforma para criar agentes de IA para atendimento e suporte, com treinamento em dados do negócio, integrações, analytics e escalonamento para atendimento humano. Boa para empresas que querem estruturar conversas mais inteligentes e profissionais.

Ferramentas Pagas:



8) BotConversa

Plataforma para automatizar atendimento, vendas e suporte no WhatsApp com chatbots, assistentes de IA, CRM visual e automações. Indicada para negócios que querem responder mais rápido, organizar contatos e vender com mais consistência.



9) Zaia

Plataforma no-code para criar agentes de IA voltados para atendimento, suporte e vendas. É uma solução interessante para empresas que querem estruturar agentes mais robustos e escalar operações com IA de forma organizada.



10) DataCrazy(CRM de WhatsApp)

CRM com foco em WhatsApp, automações e gestão comercial. Reúne funil de vendas, multiatendimento, integrações e dashboards para empresas que querem profissionalizar o relacionamento com leads e clientes.



IA para Produzir Mais!

Como vender mais, produzir com mais leveza e eliminar tarefas repetitivas no dia a dia?

Material educativo para pequenos negócios

O Problema não é só a falta De tempo...

Muitos empresários dizem que precisam de mais tempo.

Mas, na prática, o problema nem sempre é falta de horas. Muitas vezes, o problema é a quantidade de energia gasta em tarefas pesadas, fragmentadas e repetitivas:

- É escrever a mesma coisa várias vezes.
- É abrir várias abas para buscar informação.
- É resumir documento manualmente.
- É tentar entender planilhas longas sem apoio.
- É montar apresentação do zero.
- É transformar dados em decisão no improviso.

A inteligência artificial pode aliviar justamente esse peso.

Ela ajuda a empresa a produzir mais com menos desgaste operacional.

O que significa produzir com leveza?

Produzir com leveza não significa trabalhar menos com irresponsabilidade.

- Significa reduzir o esforço desnecessário.
- Significa parar de usar tempo valioso em atividades que já podem ser simplificadas.
- Significa ter mais espaço mental para pensar no que realmente faz a empresa crescer.

Quando a IA entra na rotina certa, ela não tira o valor do trabalho humano.

Ela devolve foco para o que é mais importante.

Onde a IA mais ajuda na **Produtividade?**

1. Escrita e organização de ideias

Muitas empresas gastam bastante tempo para:

- responder e-mails:
- criar mensagens:
- escrever propostas:
- montar descrições de produtos:
- produzir conteúdos:
- organizar raciocínios.

A IA ajuda a criar rascunhos, resumir ideias, reorganizar textos e acelerar tarefas que antes começavam do zero.

2. Resumo e interpretação de informações

No dia a dia do negócio, chega muita informação:

- contratos:
- relatórios:
- reuniões:
- mensagens extensas:
- planilhas:
- documentos operacionais.

A IA ajuda a resumir, destacar pontos-chave e transformar excesso de informação em clareza.

3. Análise de dados

Uma empresa pode até ter dados. O problema é conseguir enxergar o que eles estão dizendo. A IA ajuda a interpretar planilhas, identificar padrões, levantar hipóteses e apoiar decisões. Isso pode ser útil para vendas, financeiro, estoque, atendimento, marketing e gestão.

4. Criação de relatórios e apresentações

Muita gente perde horas montando apresentações, organizando números e tentando transformar informação em algo visualmente compreensível.

Hoje, já existem ferramentas que reduzem bastante esse esforço e ajudam a transformar dados em dashboards e relatórios com muito mais rapidez.



Exemplos Práticos de Aplicação



Se você passa muito tempo escrevendo textos repetitivos
A IA pode ajudar a gerar versões iniciais, resumir, revisar e adaptar a linguagem.

Se você recebe muitas informações e demora para organizar tudo
A IA pode resumir conteúdos e apontar os pontos mais relevantes.

Se você trabalha com planilhas, mas sente dificuldade para extrair insight
A IA pode apoiar a análise e facilitar a leitura dos números.

Se você precisa apresentar resultados com frequência
A IA pode encurtar o caminho entre dados brutos e visualização útil.

O ganho invisível que muita gente esquece:

Existe um benefício da IA que muita gente percebe só depois de usar:
o alívio mental. Quando atividades operacionais pesadas começam a ser simplificadas, a empresa ganha mais do que velocidade.

- ➔ Ganha clareza.
- ➔ Ganha foco.
- ➔ Ganha fôlego.

E isso faz diferença tanto para o dono quanto para a equipe.

Quando a IA é usada para produtividade, a empresa ganha:

- ➔ Mais velocidade para executar;
- ➔ Menos desgaste com tarefas intelectuais repetitivas;
- ➔ Mais clareza para decidir;
- ➔ Mais capacidade de organização;
- ➔ Melhor aproveitamento do tempo da equipe;
- ➔ Mais espaço para focar em vendas, estratégia e crescimento.

Tira peso da operação!

Ferramentas gratuitas ou com plano grátis.



1) Canva

Muito forte para produtividade visual: apresentações, materiais internos, posts, propostas e peças rápidas. O Canva se posiciona como gratuito para indivíduos, com recursos básicos e parte do ecossistema visual já disponível sem custo.



2) ChatGPT

Pode ser usado para criar mensagens de atendimento, respostas para dúvidas frequentes, scripts de vendas, follow-ups e organização comercial. A OpenAI mantém um plano Free, com uso gratuito e recursos limitados.



3) ClickUp Free Forever

Muito usado para organização de tarefas, projetos, documentos e colaboração interna. O ClickUp mantém o plano "Free Forever", com acesso inicial à plataforma e teste de recursos de IA.



4) Trello Free

Excelente para pequenas equipes que querem organizar tarefas e fluxos de trabalho de forma visual. O plano gratuito inclui cartões ilimitados e até 10 boards por workspace.



5) Asana Personal

Boa para controle de tarefas e acompanhamento de projetos em times pequenos. A Asana informa que o plano Personal é gratuito.



6) Coda Free

Interessante para quem quer unir docs, tabelas e processos em um só lugar. A Coda oferece plano Free e permite testar recursos de IA por meio de créditos gratuitos iniciais.

Ferramentas gratuitas ou com plano grátis.



7) Fathom Free

Uma das opções mais fortes para reuniões: grava, transcreve e gera resumos automáticos. O plano Free é "free forever" e inclui gravações, transcrições e resumos instantâneos.



8) Otter Basic

Útil para transcrição e resumo de reuniões. O plano Basic é gratuito e a Otter informa 300 minutos mensais de transcrição no free.



9) Loom Starter

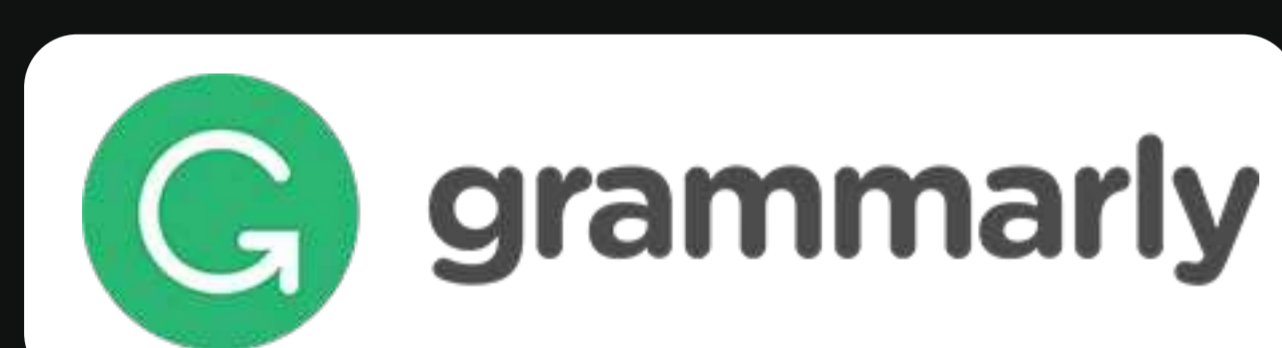
Muito usado para organização de tarefas, projetos, documentos e colaboração interna. O ClickUp mantém o plano "Free Forever", com acesso inicial à plataforma e teste de recursos de IA.

Ferramentas Freemium: Começa grátis, mas com limite



11) Notion

Uma das ferramentas mais usadas para centralizar notas, documentos, processos, wiki interna e organização do trabalho. O plano Free existe, mas os recursos de IA aparecem como trial no gratuito e entram de forma mais completa nos planos pagos.



12) Grammarly

Muito útil para quem escreve propostas, e-mails, apresentações e documentos com frequência. Há plano Free, mas reescrita avançada, ajuste de tom e maior volume de prompts ficam no Pro.



13) Gamma

Muito usada para notas de reunião, transcrição, resumo e busca em conversas. Tem plano Free, mas armazenamento, downloads e escala melhor de uso ficam nos planos pagos.



14) Fireflies.ai

Plataforma para criar agentes de IA para atendimento e suporte, com treinamento em dados do negócio, integrações, analytics e escalonamento para atendimento humano. Boa para empresas que querem estruturar conversas mais inteligentes e profissionais.



15) Airtable

Mistura banco de dados leve, planilha inteligente e colaboração. O plano Free existe e já inclui créditos de IA, mas a capacidade aumenta bastante nos planos Team e Business.

Ferramentas Freemium: Começa grátis, mas com limite



16) Monday.com

Muito usada para organizar trabalho, projetos, processos e acompanhamento operacional. Tem plano gratuito, mas limitado a 2 assentos e poucos boards; os recursos de IA entram melhor nos planos pagos.



17) Bricks

Indicada para transformar planilhas, CSV e Excel em dashboards e relatórios com IA. Tem plano Free com limite de mensagens de IA e equipe pequena; a escalada real vem no Premium e Pro.



18) Heygen

Plataforma de vídeo com IA para criar conteúdos com avatares, narração e personalização visual, acelerando a produção de vídeos para marketing, treinamento e redes sociais.



19) Synthesia

Plataforma de vídeo com IA voltada para conteúdos profissionais, com avatares, voiceovers e tradução multilíngue, muito útil para treinamentos, comunicação interna e apresentações.

Ferramentas Pagas:



20) Jasper

Ferramenta voltada para marketing com IA, pensada para acelerar produção de textos, campanhas, fluxos e agentes de marketing. Faz sentido para empresas que produzem muito conteúdo comercial, institucional ou digital e querem mais velocidade com padrão de marca. A Jasper trabalha com planos Pro e Business e oferece trial temporário, não um plano gratuito permanente.

21) Hootsuite

Plataforma no-code para criar agentes de IA voltados para atendimento, suporte e vendas. É uma solução interessante para empresas que querem estruturar agentes mais robustos e escalar operações com IA de forma organizada.

22) Sprout Social

Ferramenta robusta para gestão de redes sociais, aprovação de conteúdo, relatórios, monitoramento e colaboração entre equipe. É ótima quando a empresa ou agência já precisa de uma operação mais séria de conteúdo e atendimento social. A Sprout informa planos a partir de US\$ 199 por assento/mês e oferece trial gratuito temporário, sem plano free permanente.

23) SocialBee

Focada em produtividade para social media, com criação, agendamento, organização e reaproveitamento de conteúdo. Ela é interessante para pequenos negócios e agências que querem ganhar tempo no calendário editorial e na distribuição de posts. A plataforma trabalha com teste gratuito de 14 dias, mas sua lógica principal é de assinatura paga.

24) Surfer

Muito útil para produtividade em conteúdo com foco em SEO. Ajuda a pesquisar, auditar, escrever, otimizar e escalar artigos com mais critério, o que economiza tempo de produção e revisão. Faz bastante sentido para empresas que usam blog, site ou conteúdo orgânico como canal de aquisição. A Surfer informa planos pagos a partir de US\$ 99/mês no anual.

Ferramentas Pagas:



25) Midjourney

Plataforma de IA para criação de imagens e conceitos visuais com alta qualidade, muito útil para campanhas, posts, thumbnails e materiais criativos. Indicado para empresas que produzem conteúdo visual com frequência e querem ganhar velocidade na criação.



26) Pictory

Ferramenta de IA que transforma textos, roteiros e páginas em vídeos com mais rapidez, reduzindo o esforço de edição. É útil para empresas que querem reaproveitar conteúdos escritos e produzir vídeos de forma mais prática.



27) Arcads

Plataforma de IA focada em criação de anúncios em vídeo, com recursos para editar, traduzir, legendar e adaptar criativos. Faz sentido para empresas e agências que produzem campanhas com frequência e precisam ganhar agilidade operacional.



28) WRITER

Ferramenta de IA voltada para times que produzem muito conteúdo e precisam manter padrão, consistência e produtividade. É indicada para empresas que querem estruturar melhor textos, fluxos e execução de marketing em escala.



29) Typeface

Plataforma de IA para marketing em escala, pensada para empresas com operações mais estruturadas. Ajuda na orquestração de campanhas, produção de conteúdo e padronização da comunicação, sendo mais indicada para equipes maiores ou agências.

Produtividade alta, Eficiente e com leveza

Conte com nossas soluções para
melhorar seu negócio.

Estamos na
Av. Mato Grosso, 1661 - Centro, Campo Grande - MS





SEBRAE

Processos de **Automação**

Elimine tarefas repetitivas no dia a dia e tenha mais leveza para trabalhar no que mais importa.

Como **eliminar tarefas repetitivas** no meu dia a dia?

Ela parece pequena quando olhamos isoladamente. Mas, quando se repete todos os dias, toda semana ou todo mês, ela drena tempo, atenção e produtividade.

- É copiar informação de um lugar para outro.
- É atualizar planilha manualmente.
- É mover dados entre sistemas.
- É conferir pedidos.
- É separar contatos.
- É classificar mensagens.
- É disparar avisos.
- É acompanhar etapas operacionais.

Tudo isso consome tempo. E muito disso já pode ser automatizado.

Como identificar uma boa oportunidade de automação?

Uma forma simples de pensar é esta:

Se a tarefa se repete com frequência e segue uma lógica parecida, existe grande chance de ser automatizável.


Outro sinal forte é quando um dado nasce em um lugar, mas precisa ser levado manualmente para outro.

Exemplos:

- um lead chega no formulário e precisa entrar na planilha:
- um pedido entra na loja e precisa ir para o sistema:
- uma mensagem chega e precisa ser classificada:
- um contrato é assinado e precisa gerar uma próxima etapa:
- um cliente faz uma ação e a equipe precisa ser avisada.

Esse tipo de portabilidade de dados é uma das maiores fontes de retrabalho dentro das empresas.

Automação não é a mesma coisa que IA



Esse ponto é importante.

Automação É Quando Um Processo Segue Uma Regra Previamente Definida.

Exemplo:

- ✓ Se um formulário for preenchido, os dados vão para uma planilha.
- ✓ Se um pagamento for aprovado, o sistema envia uma confirmação.

IA Dentro Da Automação

A IA entra quando, além de seguir a regra, o processo também interpreta informação e ajuda a decidir.

Exemplo:

- ✓
- ✓ Classificar mensagens por tema;
- ✓ Resumir feedbacks de clientes;
- Analisar texto livre de formulários;
- Direcionar atendimentos com base no conteúdo da mensagem.

Ou seja: a automação executa. A IA ajuda a interpretar.
Juntas, elas podem gerar um salto muito grande na rotina do negócio.

Onde isso aparece na prática?

1. Atendimento e comercial

- ➔ Organizar leads automaticamente;
- ➔ Distribuir contatos por prioridade;
- ➔ Encaminhar mensagens ao setor certo; Registrar informações em CRM ou planilhas.

2. Financeiro e administrativo

- ➔ Enviar dados entre sistemas;
- ➔ Atualizar registros;
- ➔ Organizar documentos e etapas operacionais;
- ➔ Reduzir digitação manual.

3. Marketing

- ➔ Capturar dados de formulários;
- ➔ Alimentar listas;
- ➔ Organizar campanhas; Integrar plataformas.

4. Monitoramento e coleta de dados

- ➔ Acompanhar informações externas;
- ➔ Extrair dados de sites;
- ➔ Organizar resultados em bases utilizáveis.

Exemplos práticos para o pequeno negócio

Se sua empresa usa formulário para captar clientes
Você pode automatizar o envio dos dados para planilha, CRM,
equipe comercial e até classificar o lead com apoio de IA.

Se sua empresa trabalha com loja virtual, sistema ou CRM
Você pode integrar plataformas e evitar lançamentos duplicados

Se sua empresa recebe muitos contatos por WhatsApp
Você pode automatizar triagem, registro e encaminhamento.

Se sua empresa precisa buscar ou monitorar dados na internet
Você pode usar automações para capturar essas informações e
organizar tudo em um fluxo mais útil.

Sua Empresa Ganha:

Quando elimina tarefas repetitivas com automação e IA, a empresa ganha:

- ➔ menos retrabalho;
- ➔ menos erro operacional;
- ➔ mais padronização;
- ➔ mais agilidade;
- ➔ melhor integração entre áreas e ferramentas;
- ➔ mais tempo para atividades que geram valor real.

Automatizar não significa perder controle.

Significa parar de depender do esforço manual para tudo.

A empresa continua decidindo. A diferença é que passa a operar com mais inteligência, mais consistência e menos desgaste

Ferramentas de Automação:

Click nas ferramentas para ser redirecionado ao respectivo site.



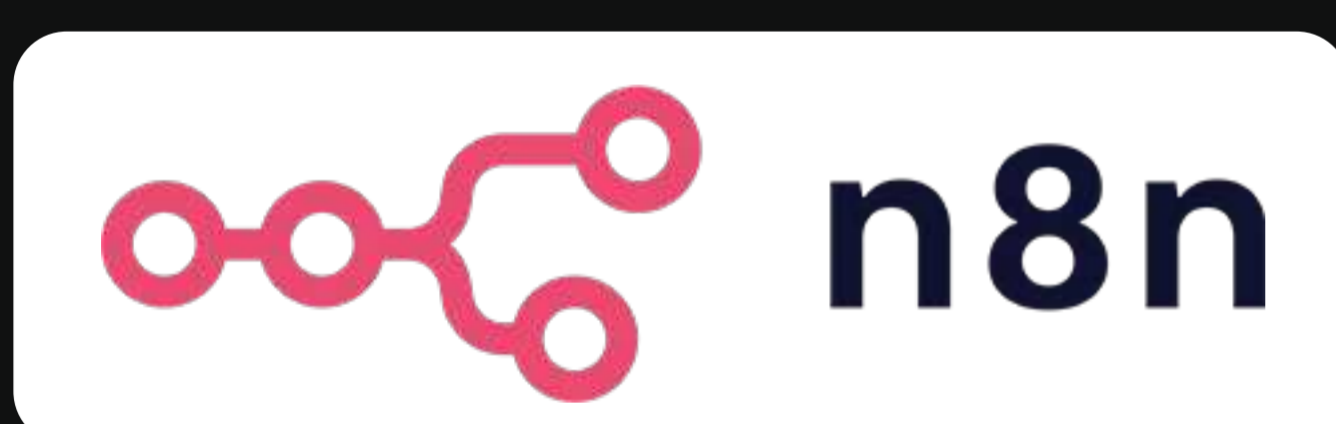
1) Make (freemium)

Plataforma visual de automação com IA para conectar apps e montar fluxos sem código. Tem mais de 3.000 apps, plano Free sem limite de tempo com 1.000 créditos/mês e recursos como filtros e roteadores. É ótima para automações de leads, planilhas, CRM, e-commerce, financeiro e notificações.



2) Zapier (freemium)

Ferramenta de automação sem código com conexão a 8.000+ apps. No plano gratuito, inclui Zaps, Tables e Forms com 100 tarefas por mês, e no pago libera fluxos multi-etapas, apps premium e webhooks. Funciona muito bem para integrar site, formulários, CRM, e-mail e equipe comercial



3) n8n (freemium / open source)

Muito forte para empresas que querem automações mais flexíveis, com APIs, webhooks, lógica personalizada e até etapas com JavaScript/Python. A n8n informa todos os planos com integrações completas, além de uma Community Edition self-hosted disponível no GitHub. É excelente quando o negócio precisa de fluxos mais personalizados.



4) Activepieces (freemium / open source)

Ferramenta de automação com foco em IA, com proposta de levar automação para todos os times. O plano de entrada começa com 10 fluxos ativos gratuitos, runs ilimitadas e suporte a AI agents, além de manter base open source. É uma alternativa interessante para quem quer custo-benefício e mais controle.



5) IFTTT (grátis / freemium)

Mais simples que Make e Zapier, mas útil para automações pequenas do dia a dia. O plano gratuito oferece 2 applets, e o Pro+ é apresentado como opção para small business owners. Serve bem para alertas, notificações, tarefas simples e rotinas operacionais leves.

Ferramentas de Automação:



Click nas ferramentas para ser redirecionado ao respectivo site.



6) Power Automate (pago com teste)

A Microsoft posiciona o Power Automate como solução de automação de ponta a ponta, com low-code + IA, mais de 1.000 conectores de API, fluxos em nuvem, desktop e RPA. Faz muito sentido para empresas que já usam Microsoft 365. Excel, Teams e SharePoint. O plano Premium aparece por R\$ 85,90 por usuário/mês, com avaliação gratuita.



7) Browse AI (freemium)

A Microsoft posiciona o Power Automate como solução de automação de ponta a ponta, com low-code + IA, mais de 1.000 conectores de API, fluxos em nuvem, desktop e RPA. Faz muito sentido para empresas que já usam Microsoft 365, Excel, Teams e SharePoint. O plano Premium aparece por R\$ 85,90 por usuário/mês, com avaliação gratuita.

A IA veio para te ajudar e o Sebrae/MS te ensina a dominá-la na prática.

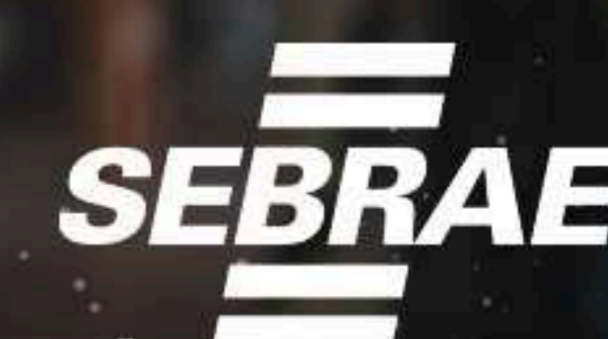
Aprenda no



Destrava IA

E faça a Inteligência Artificial trabalhar com você.

destrava.ms.sebrae.com.br



Vamos Automatizar Sua Empresa?

Conte com nossas soluções para
melhorar seu negócio.

Estamos na
Av. Mato Grosso, 1661 - Centro, Campo Grande - MS

