

Nível 1

Plano de 30 dias

Plano prático + PDF

30 dias

30 dias para aprender IA fazendo uma tarefa por dia

Você não precisa estudar tudo sobre IA. Precisa usar um recurso por dia em uma situação real da sua vida.

Este plano foi feito para ser executado, não acumulado. Reserve de 10 a 20 minutos por dia, abra a ferramenta de IA que você já usa e conclua apenas a tarefa daquele dia.

Cada tarefa apresenta um recurso, uma forma simples de usar e o resultado que você deve buscar. Os ganhos de tempo são referências práticas e variam conforme a tarefa e o contexto.

COMO USAR

Um dia. Uma tarefa. Uma pequena vitória.

Uma tarefa por dia. Cada dia apresenta um recurso real, como executar e o resultado esperado. Sem teoria solta.

FASE 01 • DIAS 1-6

Fundamentos

A base para conversar melhor com a IA e obter respostas mais úteis.

01

MODOS DE VOZ

Fale em vez de escrever

COMO FAZER

Abra o app, toque no microfone e fale como se estivesse explicando para um amigo o que você precisa. Não tente falar perfeito.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você destrava, entrega mais contexto e recebe uma resposta melhor.

02

PULL PROMPTING

Deixe a IA entrevistar você

COMO FAZER

Em vez de mandar o pedido pronto, escreva: "Me faça as perguntas que você precisa para fazer isso bem". Responda uma por vez.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

A IA para de adivinhar e entende melhor a tarefa.

03

INSTRUÇÕES PERSONALIZADAS OU MEMÓRIA

Diga quem você é

COMO FAZER

Escreva um parágrafo com seu trabalho, seu objetivo e como você prefere receber respostas. Salve nas instruções da ferramenta.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

A IA deixa de tratar você como um estranho em cada conversa.

04

UPLOAD DE ARQUIVO

Suba um documento e peça o resumo

COMO FAZER

Envie um PDF, contrato, relatório, print ou e-mail longo. Peça: “Resuma em 5 pontos e diga o que exige ação”.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você identifica rapidamente o que importa e o que precisa fazer.

05

META-PROMPT

Peça para ela melhorar seu pedido

COMO FAZER

Antes de mandar a tarefa, escreva: “Como este pedido ficaria melhor? Reescreva para mim”.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você aprende a pedir melhor enquanto executa uma tarefa real.

06

ANÁLISE DE IMAGEM

Transforme uma foto em dados

COMO FAZER

Tire uma foto de uma conta, cardápio, quadro ou etiqueta e peça: “Organize isso em uma tabela”.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você elimina boa parte do trabalho manual de digitação.

FASE 02 · DIAS 7-13

Produtividade

Aplicações simples para organizar trabalho, decisões e tarefas repetitivas.

07

TEXTO PARA RASCUNHO

Zere a caixa de entrada

COMO FAZER

Cole os e-mails do dia e peça: “Diga quais precisam de resposta e escreva um rascunho para cada”.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você reduz o tempo gasto triando e respondendo mensagens.

08

CHAT + TABELA

Planeje a semana

COMO FAZER

Liste tudo que precisa fazer e peça: “Monte minha semana, priorizando o que dá mais resultado, em uma tabela por dia”.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você troca a lista infinita por uma ordem executável.

09

TRANSCRIÇÃO DE ÁUDIO

Resuma uma reunião

COMO FAZER

Grave a reunião, envie o áudio ou a transcrição e peça: “Resumo, decisões e quem faz o quê”.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você registra acordos e responsáveis sem depender da memória.

10

PROJETO OU SISTEMA REUTILIZÁVEL

Crie um modelo que você usa sempre

COMO FAZER

Pegue uma tarefa repetida, como proposta ou resposta padrão, e peça para transformá-la em um modelo com espaços para preencher.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

A próxima execução começa com uma estrutura pronta.

11

AJUSTE DE NÍVEL

Destrave qualquer assunto novo

COMO FAZER

Em um tema difícil, peça: “Explique como se eu tivesse 12 anos, com um exemplo do dia a dia”.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você entende a base antes de entrar nos detalhes.

12

COMPARAÇÃO ESTRUTURADA

Tome uma decisão difícil

COMO FAZER

Descreva suas opções e peça: “Organize prós e contras em uma tabela e diga qual escolheria e por quê”.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você enxerga os critérios da decisão com mais clareza.

13

INSTRUÇÃO SALVA

Automatize sua resposta mais repetida

COMO FAZER

Identifique a mensagem que você mais envia e crie um comando que gere uma versão pronta para cada caso.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você para de reescrever a mesma resposta do zero.

FASE 03 · DIAS 14–20

Carreira e vaga

Use IA para preparar candidatura, aprender e apresentar melhor seu trabalho.

14

TEXTO + CONTEXTO

Reescreva o currículo para uma vaga

COMO FAZER

Cole a descrição da vaga e seu currículo. Peça: “Ajuste para esta vaga, destacando o que é relevante sem inventar experiências”.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você deixa de enviar o mesmo currículo genérico.

15

GERAÇÃO NA SUA VOZ

Escreva a mensagem de candidatura

COMO FAZER

Peça uma mensagem curta para o recrutador, no seu tom, usando apenas informações verdadeiras sobre sua experiência.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você se apresenta com clareza sem soar como uma mensagem em massa.

16

ROLEPLAY

Simule a entrevista

COMO FAZER

Peça: “Seja o entrevistador desta vaga. Faça uma pergunta difícil por vez e critique minhas respostas”.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você chega à entrevista com respostas testadas.

17

ANÁLISE DE GAP

Descubra o que falta no seu perfil

COMO FAZER

Cole a vaga que deseja e peça: “O que falta no meu perfil e qual plano realista fecha essas lacunas?”.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você ganha uma ordem clara do que estudar e praticar.

18

TUTOR SOCRÁTICO

Tenha um tutor particular

COMO FAZER

Peça: “Ensine [a habilidade] fazendo perguntas até eu entender, um passo por vez”.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você estuda de forma ativa e identifica onde ainda está confuso.

19

ESTRUTURA + SLIDES EM TEXTO

Prepare uma apresentação

COMO FAZER

Descreva o tema e peça: “Monte o roteiro de uma apresentação de 10 minutos, slide a slide”.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você começa com uma narrativa organizada em vez de uma tela em branco.

20

CRÍTICA HONESTA

Peça feedback brutal

COMO FAZER

Cole algo que você produziu e peça: “Seja direto. Aponte os 3 maiores problemas e como corrigir cada um”.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você melhora a entrega sem depender apenas de elogios.

FASE 04 · DIAS 21-26

Empreender

Da ideia inicial até uma oferta simples que pode ser apresentada a um cliente.

21

ANÁLISE DE MERCADO

Valide uma ideia

COMO FAZER

Descreva a ideia e peça: “Quem já faz isso, qual dor resolve e por que alguém pagaria?”. Confirme os dados importantes em fontes reais.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você encontra hipóteses para investigar antes de investir.

22

PERFIL DE CLIENTE

Ache seu cliente ideal

COMO FAZER

Peça: “Descreva quem mais precisa disso, onde essa pessoa está e o que ela tenta hoje sem sucesso”.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você começa a falar com um grupo específico.

23

GERAÇÃO DE TEXTO + IMAGEM

Crie nome e direção visual

COMO FAZER

Peça 10 opções de nome e referências visuais simples para comparar direções. Verifique disponibilidade e marcas antes de escolher.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

A ideia ganha uma primeira identidade para ser testada.

24

COPY ESTRUTURADA

Escreva a página que vende

COMO FAZER

Peça uma página curta com: o que é, para quem é, problema resolvido, entrega e próximo passo, usando seu tom.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você passa a ter um lugar claro para apresentar a oferta.

25

ESTRUTURA DE OFERTA

Monte a primeira oferta

COMO FAZER

Descreva o que faz e peça: “Organize o que entrego, para quem, prazo, preço e por que isso importa agora”.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você transforma habilidade em algo que pode ser comprado.

26

ROLEPLAY DE OBJEÇÕES

Prepare a venda

COMO FAZER

Peça: “Seja um cliente cético. Faça as objeções mais prováveis e critique minhas respostas”.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você entra na conversa sabendo explicar valor e limites.

FASE 05 • DIAS 27-30

Renda extra

Escolha um serviço, defina preço, faça uma oferta e documente o método.

27

HABILIDADE X DEMANDA

Escolha um serviço para vender

COMO FAZER

Liste o que sabe fazer e peça: “Qual destas habilidades pode virar um serviço apoiado por IA que eu consigo testar neste mês?”.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você escolhe uma oferta compatível com o que já sabe.

28

ANÁLISE DE PREÇO

Precifique sem se sabotar

COMO FAZER

Peça três faixas de preço para o serviço no Brasil, quais premissas sustentam cada faixa e como validar com clientes reais.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você deixa de definir preço apenas pelo medo de ouvir não.

29

MENSAGEM PERSONALIZADA

Faça a primeira oferta real

COMO FAZER

Peça uma mensagem curta oferecendo o serviço para um tipo específico de cliente, baseada em um problema observado e sem disparo em massa.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você sai da teoria e inicia uma conversa real.

30

BIBLIOTECA + PROJETO

Monte seu sistema para repetir

COMO FAZER

Reúna os comandos que funcionaram e peça: “Organize em um passo a passo que eu possa repetir e revisar com cada cliente”.

O QUE VOCÊ LEVA DESTE DIA

Você termina com um método documentado, não com um acaso.