Tiago Bastos

DESAFIO IA 100K // GUIA DE EXECUÇÃO

O PLANO DE 3 DIAS PARA FATURAR COM IA

Escolha um modelo de negócio, monte a oferta
e coloque a primeira solução na rua.

MODELO · OFERTA · FERRAMENTAS

3	6	7
dias	modelos	ferramentas

EDIÇÃO 2026 · GUIA PRÁTICO · NÍVEL INICIANTE

FICHA TÉCNICA

ANTES DE COMEÇAR

Este ebook é o caderno de execução do Desafio IA 100K. Ele não substitui as aulas: ele organiza o que foi ensinado nos Dias 1 e 2 em uma sequência que você consegue terminar em três dias.

O que este ebook é

Um caminho curto para escolher um modelo de negócio com IA, escrever uma oferta completa e saber qual ferramenta constrói cada parte da entrega.

O que este ebook não é

Não é promessa de ganho. Não existe resultado garantido: resultado depende de execução, mercado, oferta e contexto. Quem promete faturamento certo está vendendo ilusão.

Os exercícios dos Dias 1 e 2 aparecem aqui com o mesmo conteúdo das aulas. Preencha à mão, no papel, antes de pedir ajuda à IA. O que você escreve com as suas palavras é o que faz o prompt funcionar.

O QUE TEM AQUI DENTRO

Parte	Conteúdo
1 e 2	A oportunidade e os seis modelos de negócio com IA
3 a 6	Exercícios dos Dias 1 e 2, iguais aos das aulas
6 e 7	As sete ferramentas e o plano dos três dias

Versão 1.0 — Edição 2026. Uso pessoal. Material educacional.

COMO USAR ESTE EBOOK

Uma decisão por dia. Nenhuma etapa começa antes da anterior terminar.

O erro mais comum é querer aprender os seis modelos, testar as sete ferramentas e só então escolher. A ordem é o contrário: escolher primeiro, aprender só o que a escolha exige.

Dia	O que você faz	O que fica pronto
1	Entende a oportunidade e escolhe um modelo	A decisão e a frase da solução
2	Roda os três prompts e escreve a oferta	Oferta completa em oito peças
3	Monta a stack e faz a primeira entrega	Solução pronta para mostrar

> **Regra dos três dias**
>
> Um modelo. Uma oferta. Uma entrega. Quem tenta fazer três modelos ao mesmo tempo termina a semana com três rascunhos e nenhuma venda.

O QUE VOCÊ VAI PRECISAR

- Uma hora por dia, sem celular por perto.
- Papel e caneta — os exercícios do desafio são feitos à mão.
- Uma conta gratuita no ChatGPT e outra no Claude.
- Um comprador real para conversar no terceiro dia.

Se você só tem 30 minutos por dia, faça o Dia 1 em dois dias. O que não pode é pular a decisão.

SUMÁRIO

O QUE TEM AQUI DENTRO

01 — A oportunidade que quase ninguém vê 005

02 — Os seis modelos de negócio com IA 009

03 — Exercícios do Dia 1 015

04 — Dia 2 Três prompts, uma solução 019

05 — Prompt 2 A oferta inteira 025

06 — Prompt 3 O mapa das ferramentas 031

07 — O plano dos três dias 037

SOBRE O AUTOR 043
biografia, foto e redes

01

PARTE 01

A OPORTUNIDADE QUE QUASE NINGUÉM VÊ

IA não é o produto: é a alavanca.
O dinheiro está na dor que já custa caro para alguém.

- As quatro dores que sempre pagam
- O teste de 15 minutos para escolher
- Por que lista não é decisão

45 MIN	1
tempo de execução	decisão

ENTREGA DO CAPÍTULO

Uma oportunidade escolhida, com dor, comprador e prova.

A IA NÃO É O PRODUTO

O produto é a dor que você resolve. A IA só reduz o custo e o tempo.

Quem vende "consultoria em IA" vende ferramenta. Quem vende "30 posts por mês para a sua hamburgueria" vende resultado. O cliente não quer saber qual modelo você usou — quer saber o que muda na segunda-feira dele.

O QUE MUDOU DE VERDADE

PRODUÇÃO

O que exigia equipe agora sai com uma pessoa e um bom prompt.

DISTRIBUIÇÃO

Página, vídeo e e-mail deixaram de depender de agência.

OPERAÇÃO

Atendimento e follow-up passaram a rodar sem alguém digitando.

A pergunta certa

Não é "o que eu consigo fazer com IA?". É "qual problema alguém já paga para resolver e que eu consigo entregar sozinho esta semana?"



FIGURA 1 — A OPORTUNIDADE ESTÁ DO OUTRO LADO DO VIDRO

AS QUATRO DORES QUE SEMPRE PAGAM

Em qualquer nicho, a dor que vira contrato tem um destes quatro formatos. Se a sua ideia não cabe em nenhum, ainda não é negócio.

DOR CARA

Perder cliente, perder prazo, pagar multa. O problema já tem preço em reais.

TAREFA REPETITIVA

Alguém faz a mesma coisa 40 vezes por semana e odeia cada uma.

ESPECIALISTA CARO

Redação, design, tradução, análise. Bom, mas lento e caro.

CONTEÚDO QUE NINGUÉM PRODUZ

Post, vídeo, e-mail, material didático. Todos precisam, ninguém tem tempo.

Regra prática

Se você não consegue dizer quanto o cliente perde por mês com esse problema, a dor ainda é abstrata demais para vender.

TRÊS PERGUNTAS. UM NÃO ELIMINA.

01

Alguém já paga por isso?

Existe concorrente ou freelancer cobrando. Se ninguém paga, ninguém vai pagar você.

02

Eu entrego sozinho?

Não depende de sócio, de terceiro ou de aprovação para ficar pronto.

03

Consigo provar antes de vender?

Dá para fazer um exemplo em um dia, com material real do cliente.

O erro do Dia 2

Lista não é decisão. Quem tem dez oportunidades tem zero. Uma escolha mediana executada por 60 dias vence uma escolha perfeita que nunca saiu do papel.

COMO ESCOLHER EM 15 MINUTOS

Critério	Pergunta	Peso
Dor cara	O problema custa dinheiro hoje? Quanto?	Alto
Acesso	Consigo falar com 10 compradores esta semana?	Decide
Entrega	Fica pronto em até 7 dias, sozinho?	Alto
Prova	Consigo um exemplo antes de vender?	Alto
Recorrência	Isso pode virar mensal depois?	Médio

Os dois que decidem

Acesso e dor cara. Sem acesso ao comprador, o resto é teoria — e é aqui que 90% das boas ideias morrem.

O mercado não paga potencial. Paga execução.

REGRA DO DESAFIO IA 100K

PARTE 02

OS SEIS MODELOS DE NEGÓCIO COM IA

Existe mais de um caminho. Você só precisa de um.
Escolha pelo caixa que ele produz, não pelo que parece mais moderno.

- Serviço, infoproduto, assinatura, automação, conteúdo e aplicativo
- Três exemplos simples e precificados por modelo
- A ordem certa para quem está começando

40 MIN
tempo de leitura

6
modelos

ENTREGA DO CAPÍTULO

Um modelo escolhido, com três exemplos que você conseguiria vender.

ONDE O DINHEIRO ENTRA

Os seis modelos abaixo cobrem praticamente tudo o que se vende com IA hoje. A diferença entre eles não é a tecnologia: é quando o dinheiro entra e quanto trabalho existe depois da venda.

SERVIÇO

Você executa para o cliente. Caixa rápido, teto baixo.

INFOPRODUTO

Ebook, template, pacote de prompts. Vende sozinho, exige audiência.

ASSINATURA

Comunidade, clube, atualização mensal. Receita previsível.

AUTOMAÇÃO

Agente, bot, fluxo de atendimento. Ticket alto, manutenção.

CONTEÚDO

Canal monetizado, afiliado, newsletter. Demora e escala.

APLICATIVO

Micro-SaaS. Alto risco, alto retorno, ciclo longo.



FIGURA 2 — SEIS CAMINHOS, UMA ESCOLHA

SERVIÇO E INFOPRODUTO

01 · SERVIÇO — VOCÊ EXECUTA, O CAIXA É RÁPIDO

O cliente paga pela entrega pronta. Sem audiência, sem plataforma, sem espera. É o modelo que costuma pagar na primeira semana.

HAMBURGUERIA

30 posts para um mês de feed, com foto do próprio cardápio. R$ 800 uma vez.

ADVOGADO

10 vídeos curtos com avatar de IA, sem ele aparecer. R$ 1.500.

E-COMMERCE

Reescrita de 20 descrições de produto que não vendiam. R$ 600.

Faixa de mercado: R$ 400 a R$ 2.500 por entrega. Varia por cidade, escopo e urgência.

02 · INFOPRODUTO — VOCÊ FAZ UMA VEZ E VENDE VÁRIAS

O arquivo fica pronto e vende sozinho — mas só depois que existe alguém para comprar. Margem quase total, volume baixo no começo.

EBOOK CURTO

Guia de 30 páginas num nicho específico. R$ 47 cada.

PACOTE DE PROMPTS

100 prompts de copy para lojista de roupa. R$ 97.

PLANILHA

Calculadora de precificação para prestador de serviço. R$ 37.

ASSINATURA E AUTOMAÇÃO

03 · ASSINATURA — TODO MÊS, MESMO SEM VENDER DE NOVO

Receita previsível. O trabalho não para — mas também não recomeça do zero todo mês. Precisa de constância na entrega.

CLUBE DE PROMPTS

Lote novo toda semana, mais o arquivo acumulado. R$ 29,90/mês.

COMUNIDADE DE NICHO

Donos de clínica: encontro mensal e biblioteca. R$ 97/mês.

NEWSLETTER PREMIUM

Nichos, números e oportunidades toda terça. R$ 19,90/mês.

Cem assinantes a R$ 29,90 são quase R$ 3 mil por mês — mas só se você entrega toda semana.

04 · AUTOMAÇÃO — TICKET ALTO E MANUTENÇÃO

Você resolve um problema caro de operação e fica responsável por manter funcionando. É o maior ticket entre os modelos que uma pessoa sozinha entrega.

CLÍNICA

WhatsApp respondendo e agendando 24h. R$ 2.400 + R$ 400/mês.

SALÃO

Bot de agendamento com lembrete de horário. R$ 1.800 + R$ 300/mês.

GRÁFICA

Orçamento automático a partir do pedido do cliente. R$ 2.900 uma vez.



FIGURA 3 — A DECISÃO CABE EM UMA FOLHA

CONTEÚDO E APLICATIVO

05 · CONTEÚDO — ESCALA, MAS DEMORA

Você constrói audiência e monetiza depois, com afiliado, patrocínio ou produto próprio. Nenhum desses paga no primeiro mês.

CORTES COM AVATAR

Canal de cortes com apresentador de IA, sem aparecer.

NEWSLETTER PATROCINADA

Lista de nicho vendendo espaço para ferramenta de IA.

AFILIADO DE NICHO

Perfil ensinando o que usa e ganhando comissão.

É o modelo de maior teto e o mais lento. Não é por onde começar quando você precisa de caixa.

06 · APLICATIVO — O MAIOR TETO E O MAIOR RISCO

Software que resolve um problema específico e cobra mensalidade de quem usa. De dois a quatro meses antes do primeiro cliente.

CARDÁPIO DIGITAL

Restaurante atualiza preço sozinho, QR na mesa. R$ 39/mês.

ORÇAMENTO DE MARCENARIA

Medida entra, orçamento em PDF sai. R$ 59/mês.

LEGENDA AUTOMÁTICA

Reels com legenda queimada em um clique. R$ 29/mês.

A ORDEM IMPORTA

A regra não é qual modelo é melhor. É qual modelo paga primeiro. Quem começa pelo aplicativo passa seis meses sem faturar.

PAGA PRIMEIRO

Serviço e automação. Cliente único, escopo fechado, dinheiro na conta na mesma semana.

PAGA DEPOIS

Produto digital, conteúdo e aplicativo. Precisam de audiência e distribuição antes de faturar.

Se o seu objetivo é...	Comece por
Caixa em 30 dias	Serviço
Ticket alto com manutenção	Automação
Receita previsível	Assinatura depois do primeiro caixa
Escala sem depender de você	Infoproduto ou aplicativo, com audiência

FIXANDO A ESCOLHA

Antes de seguir para o exercício, confirme em voz alta. Se alguma resposta não vier rápido, o modelo ainda não está decidido.

- [ ] Sei dizer em uma frase o que eu vendo.
- [ ] Sei quem paga e onde essa pessoa está.
- [ ] Sei quanto tempo leva a primeira entrega.
- [ ] Sei qual ferramenta constrói cada parte.
- [ ] Sei quanto vou cobrar na primeira venda.

A escolha certa

É a que você consegue entregar antes de perder a vontade. Modelo bonito que você não termina não paga nenhuma conta.

> A escolha certa é a que você consegue entregar antes de perder a vontade.
>
> REGRA DO DESAFIO IA 100K

03

PARTE 03

EXERCÍCIOS DO DIA 1

Uma opção. Uma solução. Uma declaração.
Este capítulo é o exercício original do Dia 1, para preencher à mão.

- Escolher um dos seis modelos
- Descrever a solução em três perguntas
- Assinar a decisão e listar seis ações de hoje

30 MIN	1
tempo de execução	declaração

ENTREGA DO CAPÍTULO

A folha do Dia 1 preenchida, assinada e datada.

QUAL MODELO VOCÊ ESCOLHE?

Marque uma opção. Depois descreva a sua solução — à mão, com as suas palavras.

ESCOLHA O SEU MODELO

SERVIÇO
Você executa a entrega para o cliente.

PRODUTO DIGITAL
Ebook, planilha, template, pacote de prompts.

ASSINATURA
Cobrança mensal com entrega contínua.

AUTOMAÇÃO
Agente, bot ou fluxo que resolve uma operação.

CONTEÚDO
Canal, newsletter ou perfil monetizado.

APLICATIVO
Software com mensalidade.

Uma opção
Se estiver entre duas, escolha a que você consegue começar hoje. A outra fica para depois — não para o mesmo dia.

DESCREVA A SUA SOLUÇÃO

Responda em uma frase cada. Não peça ajuda à IA nesta etapa: o texto precisa ser seu, com as palavras do seu cliente.

01 Qual dor ela resolve?

02 Para quem ela serve?

03 Qual preço vai cobrar?

> Se travar na dor
>
> Escreva a frase que o cliente diria reclamando. "Eu perco cliente porque demoro a responder" vale mais que "melhorar o atendimento".

POR QUE VOCÊ DECIDIU ISSO?

Sem filtro. Ninguém vai ler — é o seu compromisso com você mesmo.

Escreva três linhas. O motivo verdadeiro costuma ser menos bonito que o discurso: pressa, dinheiro curto, vontade de sair de um trabalho, medo de ficar para trás. Tudo vale.

Se você não consegue explicar a decisão em três linhas, ela ainda não foi tomada.

QUAIS AÇÕES VOCÊ PODE FAZER HOJE?

Passos concretos. Cabe hoje, não "semana que vem".

01 Falar com um possível comprador.

02 Escrever o exemplo que serve de prova.

03 Definir o preço e a condição de pagamento.

04 Criar a página ou a mensagem de apresentação.

05 Marcar a data da primeira entrega.

06 Dizer para alguém que você vai fazer.

> **Declaração**
>
> "Eu declaro que estou decidido em criar esse modelo de negócio com inteligência artificial."

Assinatura	Data

A SUA FRASE

Complete em voz alta. Se a frase não fizer sentido falada, a solução ainda está confusa.

PREENCHA À MÃO

EU VENDO _____

PARA _____

POR R$ _____.

Assinatura: _____ Data: __/__/____

- [ ] Escolhi um modelo só
- [ ] Escrevi a dor com as palavras do cliente
- [ ] Defini público e preço
- [ ] Listei seis ações que cabem hoje
- [ ] Assinei e datei a declaração

PARTE 04

DIA 2
TRÊS PROMPTS, UMA SOLUÇÃO

Cada prompt usa o resultado do anterior.
Rodar fora de ordem devolve resposta genérica.

- A ordem: ideias, oferta, ferramentas
- O Prompt 1 completo, para copiar
- Como saber se a resposta presta

25 MIN	1
tempo de execução	prompt

ENTREGA DO CAPÍTULO

Três ideias com nome, problema, solução, resultado e preço.

A ORDEM IMPORTA

Copie o texto do card, cole no ChatGPT (ou no Claude) e troque o que está entre colchetes.

Faça um por vez, nesta ordem — cada um usa o resultado do anterior.

01 · IDEIAS

Três soluções com nome, para o seu público e a sua forma de cobrar.

02 · OFERTA

As oito peças escritas, prontas para publicar.

03 · FERRAMENTAS

O que construir em cada uma das ferramentas.

NO FINAL VOCÊ VAI TER

- 3 ideias de solução com nome e preço.
- Uma oferta completa, com garantia e contato.
- O mapa de qual ferramenta constrói o quê.

Antes de começar

Escolha um modelo de negócio — um só. Trocar de modelo no meio do caminho é o motivo número um de ninguém terminar o exercício.

COMO A RESPOSTA DEVE PARECER

Atendimento em 1 minuto

Problema: perco cliente porque demoro a responder. · Solução: agente que responde no WhatsApp, consulta a planilha e escala para humano. · Resultado: resposta em 1 minuto, 24 horas por dia, em 7 dias.

Se a sua ideia não ficar assim, peça: "recomece, mais curto e mais específico".



FIGURA 4 — UMA IDEIA POR VEZ, NA ORDEM CERTA

PROMPT 1 DE 3 · IDEIAS

Preencha os três campos abaixo. Depois cole o texto do card e troque os colchetes pelo que você escreveu.

Campo	O que escrever
Modelo de negócio	Serviço, infoproduto, assinatura, automação, conteúdo ou aplicativo
Público	Quem é, onde trabalha, o que faz
Como quer cobrar	Pagamento único, entrada + recorrência ou mensal

COPIE E COLE NO CHATGPT

```
Você é estrategista de negócios digitais. Vou informar três dados e você vai me devolver 3 ideias de solução para eu vender usando inteligência artificial.

MODELO DE NEGÓCIO: [serviço, infoproduto, assinatura, automação, conteúdo ou aplicativo]
PÚBLICO: [quem é, onde trabalha, o que faz]
COMO QUERO COBRAR: [pagamento único / entrada + recorrência / recorrência mensal]

Para cada ideia, entregue:
1. NOME — curto, fácil de falar, que gere desejo e diga o resultado (máximo 4 palavras).
2. O PROBLEMA — em uma frase, nas palavras do cliente.
3. A SOLUÇÃO — o que eu entrego, em 3 linhas.
4. O RESULTADO — com prazo e número.
5. O QUE USO DE IA — quais ferramentas e para quê.
6. O PREÇO — na forma de cobrança que eu escolhi.
7. POR QUE VENDE — o motivo de alguém pagar hoje.

Regras: nada de ideia genérica ("consultoria em IA"); cada ideia precisa caber em 30 dias de execução; sem promessa de ganho garantido; escreva simples. No fim, diga qual das 3 você começaria hoje e por quê.
```

O que fazer com a resposta

Leia as três. Marque a que você consegue começar hoje — não a mais bonita. As outras duas viram banco de ideias, não plano B.

SE A RESPOSTA VIER FRACA

- Peça "recomece, mais curto e mais específico".
- Informe o público com mais detalhe: cidade, tipo de negócio, tamanho.
- Diga o preço que você quer cobrar. A IA ajusta o escopo ao preço.
- Recuse ideia que não caiba em 30 dias de execução.

PREENCHA OS TRÊS CAMPOS

O prompt só devolve coisa boa se os três campos tiverem detalhe. Público vago produz ideia vaga.

Campo	Fraco	Forte
Público	"empresas"	"clínicas de fisioterapia com 2 a 5 funcionários em Uberlândia"
Cobrança	"o que der"	"R$ 1.800 na entrega + R$ 300 por mês de manutenção"
Modelo	"um negócio de IA"	"automação de atendimento no WhatsApp"

O teste da ideia

Se a ideia não couber em 30 dias de execução, ela não serve para este exercício. Guarde para depois — o objetivo aqui é começar.

O QUE FAZER COM AS TRÊS

01 Leia as três em voz alta.

02 Marque a que você consegue começar hoje.

03 Escreva o problema dela com as palavras do cliente.

04 Leve a escolhida para o Prompt 2, na parte 5.

O erro de quem trava aqui

Pedir dez ideias para escolher uma. Quanto mais opção, mais tempo parado. Três é o número que força decisão.

> A ideia que você escolhe hoje vale mais que a ideia perfeita que você escolhe nunca.
>
> REGRA DO DESAFIO IA 100K

- [ ] Os três campos estão preenchidos com detalhe
- [ ] A IA devolveu três ideias com nome
- [ ] Cada ideia tem prazo e número
- [ ] Uma ideia está escolhida
- [ ] O problema está escrito com as palavras do cliente

ENTREGA DO CAPÍTULO

Três ideias com nome, problema, solução, resultado e preço — uma escolhida.

05

PARTE 05

PROMPT 2
A OFERTA INTEIRA

Oferta irresistível não é criatividade: é completude.
Oito peças juntas, na mesma página.

- As oito peças escritas à mão
- Um exemplo preenchido do modelo de automação
- O prompt que transforma isso na sua página de vendas

40 MIN
tempo de execução

8
peças

ENTREGA DO CAPÍTULO

Uma oferta completa com nome, prova, escopo, preço, garantia e contato.

AS OITO PEÇAS

Escreva as oito peças à mão primeiro. É esse texto que entra no prompt — e é ele que faz a resposta prestar.

01 Nome da solução.

02 Problema, nas palavras do cliente.

03 Resultado, com prazo e número.

04 Uma prova.

05 O que está incluso, com itens contáveis.

06 Preço e condição.

07 Garantia.

08 Contato, e-mail ou WhatsApp.

> **Por que à mão**
>
> A IA escreve bem o que já está claro. Se você entrega texto vago, ela devolve texto vago com mais palavras. As oito peças são o briefing — e briefing não se terceiriza.

Tempo médio: 20 minutos. Se passar de 40, você está escrevendo demais e decidindo de menos.

Se travar em alguma

Escreva o que você diria em voz alta para um amigo. Depois peça ao ChatGPT para deixar mais curto — não para inventar.



FIGURA 5 — OITO PEÇAS QUE FORMAM UMA PÁGINA

Repare que nenhuma peça é criativa. Nome, problema, resultado, prova, escopo, preço, garantia e contato são decisões — e é por isso que a oferta funciona igual em qualquer nicho.

> Oferta irresistível não é criatividade. É completude.
>
> REGRA DO DESAFIO IA 100K

EXEMPLO PREENCHIDO · AUTOMAÇÃO

Peça	Exemplo
Nome	Atendimento em 1 minuto
Problema	Perco cliente porque demoro a responder
Resultado	1 minuto, 24 horas por dia, em 7 dias
Prova	Vídeo de 40 segundos do painel rodando
Incluso	3 agentes + treinamento de 1h + 30 dias de ajuste
Preço	R$ 2.400 · 50% na entrada e 50% na entrega
Garantia	30 dias rodando ou devolvo a implantação
Contato	WhatsApp (34) 99999-0000

Os valores são um exemplo de mercado. Troque pelos seus antes de publicar.

> **Repare no que faz a oferta vender**
>
> "1 minuto, 24 horas por dia, em 7 dias" é resultado com prazo e número. "Vídeo de 40 segundos do painel rodando" é prova. Sem esses dois, o resto é promessa.

A garantia é o que faz a pessoa arriscar: o risco sai do cliente e vai para você. Se você não consegue cumprir a garantia, o escopo está grande demais.

AGORA A OFERTA ESCRITA

Cole as oito peças dentro do prompt, no lugar dos colchetes. O que voltar já é a sua página de vendas.

COPIE E COLE NO CHATGPT

```
Você é copywriter de ofertas. Vou te entregar as oito peças da minha oferta e
você vai escrever a oferta completa, pronta para eu publicar.

1. NOME DA SOLUÇÃO: [...]
2. PROBLEMA: [...]
3. RESULTADO (prazo e número): [...]
4. PROVA: [...]
5. O QUE ESTÁ INCLUSO: [...]
6. PREÇO: [...]
7. GARANTIA: [...]
8. CONTATO: [...]

Entregue nesta ordem:
- FRASE DE ABERTURA (até 12 palavras, com o resultado)
- A DOR (2 linhas, nas palavras do cliente)
- COMO FUNCIONA (3 passos, 1 linha cada)
- O QUE VOCÊ RECEBE (lista com quantidade em cada item)
- A PROVA (1 parágrafo curto)
- O PREÇO (número + condição, sem rodeio)
- A GARANTIA (1 frase: o que acontece se não funcionar)
- A CHAMADA (1 frase + o contato)
- VERSÃO CURTA (5 linhas, para WhatsApp)

Regras: sem adjetivo vazio ("incrível", "revolucionário"); frases curtas; sem
promessa de dinheiro garantido; não invente prova que eu não te dei; se faltar
informação, me faça UMA pergunta antes de escrever.
```

O que a resposta deve ter

Abertura com o resultado, a dor em duas linhas, três passos, lista com quantidade, um parágrafo de prova, preço sem rodeio, garantia em uma frase, chamada com contato e uma versão de cinco linhas para WhatsApp. Faltou um? Peça de novo.

DEPOIS QUE A RESPOSTA CHEGAR

01

Corte o que não é seu

Se ele inventou um número, apague. Prova inventada destrói a venda no primeiro contato.

02

Leia em voz alta

O que você não falaria para um cliente, sai. O texto tem que soar como você.

03

Publique em uma dobra

Página simples ou mensagem no WhatsApp. Oferta parada em rascunho não vende.

04

Guarde a versão curta

É ela que você manda no primeiro contato, antes de qualquer apresentação.

O teste final

Se a oferta não responde em 30 segundos o que é, para quem é, quanto custa e o que acontece se não funcionar, ainda falta peça.

PARTE 06

PROMPT 3
O MAPA DAS FERRAMENTAS

Uma ferramenta por função. No máximo cinco.
As sete que aparecem no Dia 2, com link e uso.

- O Prompt 3 completo
- As sete ferramentas com ícone, link e uso
- O checklist antes do Dia 3

30 MIN
tempo de execução

7
ferramentas

ENTREGA DO CAPÍTULO

A stack definida e o checklist do Dia 3 completo.

O QUE CONSTRUIR EM CADA UMA

Agora você já tem nome e resultado. Informe os três campos e receba o plano ferramenta por ferramenta.

Campo	O que informar
Modelo de negócio	Um só
Nome da solução	O nome que você escolheu no Prompt 1
Resultado que ela gera	Com prazo e número

O PROMPT USA ESTA LISTA DE FERRAMENTAS

Função	Ferramentas
Raciocínio e texto	ChatGPT · Claude · DeepSeek
Imagem	ChatGPT · Kling
Vídeo e voz	Google Flow · Google AI Studio
Automação	OpenClaw · ClawX
Organização	Cloudflare

COPIE E COLE NO CHATGPT

```
Você é um instrutor prático de IA. Vou dizer o meu negócio e a solução que quero construir, e você vai devolver um plano ferramenta por ferramenta.

MODELO DE NEGÓCIO: [...]
NOME DA SOLUÇÃO: [...]
RESULTADO QUE ELA GERA: [...]

Responda em uma tabela de duas colunas — FERRAMENTA e O QUE CONSTRUIR — cobrindo exatamente estas:
RACIOCÍNIO E TEXTO: ChatGPT, Claude, DeepSeek
IMAGEM: ChatGPT, Kling
VÍDEO E VOZ: Google Flow, Google AI Studio
AUTOMAÇÃO: OpenClaw, ClawX
ORGANIZAÇÃO: Cloudflare

Para cada ferramenta, diga em 2 linhas o que dá para construir nela para a minha solução e o que NÃO vale a pena fazer nela.

No fim, entregue:
- A ORDEM DE EXECUÇÃO, começando pelo que dá resultado mais rápido;
- O QUE DÁ PARA FAZER DE GRAÇA nas versões gratuitas;
- O CUSTO MENSAL ESTIMADO no começo;
- O QUE EU CONSIGO ENTREGAR EM 7 DIAS com essas ferramentas.

Regras: específico para o meu caso, não genérico; nada de ferramenta fora da lista; sem promessa de faturamento.
```

O que o prompt devolve

A ordem de execução, do resultado mais rápido para o mais lento; o que dá para fazer de graça em cada ferramenta; o custo mensal estimado no começo; e o que você entrega em 7 dias com essa stack.

AS SETE FERRAMENTAS

Abra cada uma no navegador. Crie a conta com o mesmo e-mail — assim você não se perde depois.

ChatGPT
chatgpt.com

O coringa. Texto, análise de arquivo, imagem e planilha no mesmo lugar. Comece por ele para escrever a oferta e os roteiros.

Claude
claude.ai

Texto longo com o mesmo tom do começo ao fim. Documento entra, documento sai — ideal para proposta, ementa e material didático.

DeepSeek
deepseek.com

Raciocínio barato em volume: o que você precisa repetir muitas vezes, como casos de teste e variações de copy.

Kling
kling.ai

A mesma pessoa, o mesmo produto e a mesma cena em várias imagens. Resolve consistência de campanha, não peça solta.

Google Flow
flow.google.com

Cena e b-roll com continuidade: o vídeo existe sem você aparecer. Use para demonstrar a entrega, não para simular resultado.

Google AI Studio
aistudio.google.com

Voz, transcrição e teste de modelo antes de produzir em escala. É o laboratório — aqui você compara e clona a própria voz.

Cloudflare
dash.cloudflare.com

Página, arquivo, banco e login do cliente no mesmo lugar. Só faz sentido quando você já tem algo para entregar.

> **Regra de ouro**
>
> Uma ferramenta por função. Se duas fazem a mesma coisa, uma sai hoje. Quem tenta usar as nove ao mesmo tempo não entrega nada nesta semana.



FIGURA 6 — ESCOLHA A FERRAMENTA PELA FUNÇÃO, NÃO PELA MARCA

ANTES DE AMANHÃ

O que precisa estar pronto. Sem isso, o Dia 3 vira aula bonita. Com isso, você decide em dez minutos.

- [ ] Escolhi UM modelo de negócio (não dois).
- [ ] Tenho as 3 ideias com nome — e escolhi uma.
- [ ] Escrevi o problema com as palavras do cliente.
- [ ] Tenho o resultado com prazo e número.
- [ ] Listei o que está incluso, com quantidade.
- [ ] Defini preço e condição de pagamento.
- [ ] Escrevi a garantia (o risco é meu).
- [ ] Deixei o contato escrito por extenso.
- [ ] Rodei o prompt das ferramentas e sei por onde começo.

COMECE POR AQUI · 20 MINUTOS

01

Escolha o modelo e escreva a frase

Eu vendo ____ para ____ por ____.

02

Rode o Prompt 1 e escolha uma ideia

Só uma. As outras duas ficam no banco.

03

Preencha as oito peças à mão

Pode ser feio. Tem que existir.

A conta que fecha

Oferta irresistível não é criatividade. É completude: nome, problema, resultado, prova, escopo, preço, garantia e contato — as oito peças juntas, na mesma página.

07

PARTE 07

O PLANO DOS TRÊS DIAS

O que fazer em cada dia, sem improvisar.
Três entregas concretas até o fim do terceiro dia.

- O objetivo de cada dia
- As regras que impedem você de travar
- O que fazer na semana seguinte

3 DIAS
de execução

3
entregáveis

ENTREGA DO CAPÍTULO

A solução pronta para mostrar a um comprador real.

O QUE ACONTECE EM CADA DIA

Cada dia termina com um artefato na mão. Se não terminou, o dia não terminou.

Dia	Foco	Entregável
1	Escolher o modelo e a dor	A frase: eu vendo ___ para ___ por ___
2	Escrever a oferta e a stack	Oito peças + ferramenta de cada função
3	Construir a primeira entrega	Um exemplo real para mostrar ao comprador

Dia 1 é decisão, não pesquisa

Não abra dez abas de concorrente. Escolha um modelo, escreva a frase e marque a primeira conversa. Pesquisa sem decisão é procrastinação com cara de trabalho.



FIGURA 7 — TRÊS COLUNAS, TRÊS DIAS

AS REGRAS QUE FAZEM FUNCIONAR

01 Um modelo só. Trocar no meio é o motivo número um de ninguém terminar.

02 Vinte minutos por exercício, com cronômetro. Depois disso, você decide com o que tem.

03 Escreva à mão antes de pedir à IA. O prompt só organiza o que já existe.

04 Uma ferramenta por função. Ferramenta nova no meio do caminho é desculpa.

05 Fale com um comprador antes de achar que a oferta está pronta.

> **O erro da pressa**
>
> Quem pula a conversa com o comprador constrói a solução que imagina, não a que o mercado paga. Uma call de 15 minutos economiza três semanas de retrabalho.

DEPOIS DOS TRÊS DIAS

A primeira entrega não precisa ser perfeita. Precisa existir, poder ser mostrada e resolver a dor que você escolheu.

Janela	O que fazer
Dias 4 e 5	Mostrar a entrega para três compradores e anotar as objeções.
Dia 6	Ajustar a oferta com base no que ouviu. Não mudar o modelo.
Dia 7	Pedir a decisão: fechar o primeiro cliente ou marcar a próxima conversa.

> O que separa quem fatura de quem estuda é a semana em que a pessoa para de se preparar e começa a executar.
>
> TIAGO BASTOS

Se você só fizer uma coisa

Faça a frase do Dia 1 e mande para um comprador real hoje. Todo o resto do plano existe para sustentar essa conversa.

FECHAMENTO DO PLANO

01 Revise a frase do Dia 1 com o que aprendeu na semana.

02 Atualize a oferta com as objeções que ouviu.

03 Marque a próxima conversa antes de fechar o notebook.

- [ ] Modelo escolhido e escrito
- [ ] Oferta com as oito peças
- [ ] Stack definida, uma ferramenta por função
- [ ] Primeira entrega pronta para mostrar
- [ ] Um comprador real contatado

✓ ENTREGA DO CAPÍTULO

A solução pronta para mostrar a um comprador real.



FIGURA 8 — A MESMA MESA, AGORA COM A PRIMEIRA ENTREGA PRONTA

A PRIMEIRA ENTREGA

Não precisa ser perfeita. Precisa existir, poder ser mostrada e resolver a dor que você escolheu.

Mostre para três pessoas do público que você escolheu. Ouça a objeção antes de defender a solução. Anote as palavras exatas — é com elas que você reescreve a oferta na semana seguinte.

O que conta como entrega

Um post publicado, um vídeo entregue, um fluxo rodando, um arquivo na mão do cliente. Se você não consegue apontar para o artefato, ainda não é entrega.

> A primeira entrega vale mais que o plano perfeito.
>
> REGRA DO DESAFIO IA 100K

O PRÓXIMO PASSO

OPERAÇÃO ALTA RENDA IA

Um treinamento para quem quer transformar o que aprendeu aqui em uma operação real, com acompanhamento e correção.

A Operação Alta Renda IA reúne a Academia de quatro semanas e os sete pilares da operação: descobrir a oportunidade, construir a solução, atrair compradores, vender, entregar, organizar o financeiro e sustentar o crescimento.

É o mesmo caminho deste ebook, com profundidade, encontros ao vivo e correção individual da sua oferta e da sua entrega. Para quem já decidiu o modelo e quer parar de recomeçar do zero a cada semana.

ACADEMIA DE 4 SEMANAS

Um bloco por semana, com tarefa e correção. É onde a oferta sai do papel.

SETE PILARES

Da descoberta da oportunidade à operação que se sustenta.

Em breve, as vagas estarão abertas.

A próxima turma será anunciada primeiro para quem já está na lista. Enquanto isso, termine os três dias: a decisão vale mais que a espera.

Material educacional. Não há garantia de resultado financeiro.

QUEM ESCREVEU

TIAGO BASTOS



TIAGO BASTOS — MARKETING DIGITAL DE ALTA CONVERSÃO COM IA

Tiago Bastos é empreendedor digital desde 2015, com mais de 100 mil vendas online realizadas. Hoje é considerado especialista em marketing digital de alta conversão com inteligência artificial, aplicando IA em tráfego, oferta e produção de conteúdo.

Sua abordagem é prática: menos teoria de rede social, mais processo que coloca um produto na frente de quem compra. É o mesmo processo que ele usa para criar avatares de IA, campanhas e soluções digitais — e o que está resumido neste ebook.

10+
anos de mercado

100 mil
vendas online

33 mil
seguidores

TRÁFEGO

Campanha, oferta e teste de criativo com apoio de IA.

AVATARES

Produção de conteúdo sem aparecer, com avatares inteligentes.

SOLUÇÕES

Serviços e produtos digitais construídos com IA e vendidos no mercado real.

ENSINO

Cursos e treinamentos ao vivo sobre execução, não sobre teoria.

ONDE ENCONTRAR

Canal	Endereço
Instagram	instagram.com/tiagobastos.digital
YouTube	youtube.com/@tiagobastos.digital
Site	www.tiagobastos.site
Blog	blog.tiagobastos.site
Cursos	login.tiagobastos.site
Desafio IA 100K	desafiovip.tiagobastos.site

No Instagram e no YouTube ele publica bastidor de campanha, teste de oferta e o que aprende errando — tudo antes de virar curso.

Os números de vendas e seguidores são resultados históricos do autor e não representam garantia de resultado. Seus resultados dependem de mercado, produto, execução e demanda.