Impulse.

GRÁTIS

MARKETING E VENDAS

# Ficha do Negócio para IA

## o contexto que faz a IA escrever como a sua empresa

Monte em uma hora o documento que faz o ChatGPT, o Gemini ou o Claude escreverem com os seus fatos, o seu tom e sem prometer o que você não faz.

O CAMINHO EM 3 PASSOS

1 fatos → 2 tom → 3 regras

✓ Grátis ✓ Passo a passo ✓ Linguagem simples

PDF · Coleção Impulse G2

1ª edição, gratuita

# Sumário

A IA escreve texto genérico porque não conhece o seu negócio. Este guia mostra como montar, em cerca de uma hora, uma ficha com tudo o que ela precisa saber, e como usá-la em qualquer assistente: ChatGPT, Gemini, Claude ou outro.


**01** Por que a IA escreve como qualquer empresa

**02** Os oito blocos da ficha

**03** Preencha em uma hora, com a IA entrevistando você

**04** Use a ficha no dia a dia

**05** Teste: o mesmo pedido, com e sem ficha

**06** Cuidados: dados, promessas e atualização

**07** Próximo passo

**A** Anexos: modelo da ficha, comando de entrevista e ficha de exemplo


Os nomes de recursos dos assistentes de IA (projetos, instruções personalizadas, Gems) foram conferidos em 16/10/2026 e mudam com frequência. O método não depende deles: a ficha funciona colada no início de qualquer conversa.

CAPÍTULO 1

# Por que a IA escreve como qualquer empresa

> Peça a um assistente de IA "escreva um post para a minha loja" e ele vai entregar um texto correto, educado e igual ao de milhares de outras lojas. O problema não é a ferramenta. É o que ela sabe sobre você: nada.

Um assistente de IA responde com base no que está no pedido e no que aprendeu de forma geral. Quando o pedido não diz quem você é, para quem vende, como fala e o que pode prometer, a IA preenche as lacunas com o que é mais comum. O resultado é o texto médio do mercado.

Há três sintomas típicos:

- **Texto genérico.** Frases como "qualidade e excelência no atendimento" servem para qualquer empresa e não convencem ninguém.
- **Informação inventada.** Sem saber o seu prazo de entrega, a IA escreve um prazo plausível. Se o cliente acreditar, o problema é seu.
- **Tom errado.** Uma barbearia de bairro que fala de um jeito descontraído recebe texto de banco; um escritório de contabilidade recebe gírias.

A solução é dar contexto. Em vez de explicar o negócio a cada pedido, você escreve uma vez, num documento organizado, e cola esse documento sempre que for usar a IA. Chamamos esse documento de **Ficha do Negócio**.

## O que muda com a ficha

| Sem ficha | Com ficha |
|---|---|
| "Somos referência em qualidade." | Cita o diferencial que você comprova, com as palavras que você usa. |
| Inventa prazos, preços e condições. | Usa só os fatos oficiais da ficha e avisa quando falta informação. |
| Tom de voz aleatório. | Segue a lista de palavras que você usa e evita as que você proíbe. |
| Você reescreve quase tudo. | Você revisa e ajusta detalhes. |

A ficha não elimina a revisão. Ela reduz o trabalho de reescrever e, principalmente, reduz o risco de a IA prometer o que você não faz.

**ESTADO DE VALIDAÇÃO**

Método baseado na forma como os assistentes de IA usam o contexto do pedido. A Impulse não fez um teste comparativo controlado; o capítulo 5 mostra como medir o efeito no seu caso. Os exemplos deste guia são fictícios.

CAPÍTULO 2

# Os oito blocos da ficha

> Uma boa ficha cabe em duas páginas. Mais do que isso, a IA começa a misturar informações e você deixa de atualizar. Menos do que isso, faltam os fatos que evitam erro.

| # | Bloco | O que escrever |
|---|---|---|
| 1 | O negócio em três frases | O que você vende, para quem e onde atende. Sem adjetivos. |
| 2 | Diferenciais comprováveis | O que você faz de diferente e consegue provar: garantia, tempo de mercado, processo, certificação. Se não dá para provar, não entra. |
| 3 | Cliente ideal | Quem compra, o que essa pessoa quer resolver, o que a faz hesitar (objeções) e onde ela está (bairro, cidade, online). |
| 4 | Tom de voz | Três adjetivos do seu jeito de falar, palavras que você usa, palavras proibidas, uso de emojis, tratamento ("você", "o senhor"). |
| 5 | Fatos oficiais | Produtos ou serviços principais, faixa de preço que pode ser divulgada, formas de pagamento, prazos, área de entrega, horários, políticas de troca. |
| 6 | O que nunca prometer | Descontos, prazos, resultados e exceções que só uma pessoa autoriza. |
| 7 | Provas reais | Depoimentos autorizados, números do seu próprio negócio, prêmios. Nada inventado, nada "aproximado". |
| 8 | Textos de referência | Dois ou três textos seus que você aprova (um post, uma resposta de WhatsApp). A IA aprende o estilo pelo exemplo. |

## 2.1 Os blocos que mais evitam erro

Se você só tiver tempo para três blocos, comece pelos **fatos oficiais (5)**, pelo que **nunca prometer (6)** e pelo **tom de voz (4)**. Os dois primeiros protegem a empresa; o terceiro é o que faz o texto parecer seu.

## 2.2 Escreva fatos, não opiniões

| Evite | Prefira |
|---|---|
| "Entregamos rápido." | "Entregamos no mesmo dia para pedidos até 14h nos bairros A, B e C." |

| | |
|---|---|
| "Preço justo." | "Corte masculino a partir de R$ 45 (valor de outubro de 2026)." |
| "Atendimento de qualidade." | "Respondemos no WhatsApp de segunda a sábado, das 9h às 19h." |

Valores e prazos mudam. Escreva a data ao lado de cada número para lembrar de revisar.

## 2.3 A regra de ouro para a IA

Toda ficha termina com uma instrução fixa. Ela diz à IA o que fazer quando a ficha não tiver a resposta:

> **"Use somente os fatos desta ficha. Se uma informação necessária não estiver aqui, não invente: escreva [CONFIRMAR: o que falta] no lugar."**

Assim, quando a IA precisar de um dado que não tem, ela deixa uma marca visível em vez de inventar. Você procura por "CONFIRMAR" antes de publicar.

**ESTADO DE VALIDAÇÃO**

Estrutura proposta pela Impulse, sem teste controlado publicado. A marca [CONFIRMAR] ajuda, mas não impede invenções: modelos podem preencher lacunas mesmo instruídos a não fazer isso. A revisão do capítulo 5 continua obrigatória.

CAPÍTULO 3

# Preencha em uma hora, com a IA entrevistando você

> Escrever sobre o próprio negócio é difícil porque tudo parece óbvio. O jeito mais rápido é inverter os papéis: a IA faz as perguntas, uma de cada vez, e monta a ficha com as suas respostas.

## 3.1 Antes de começar (10 minutos)

- [ ] Separe a tabela de preços atual, as formas de pagamento e a política de troca, se houver.
- [ ] Abra o Instagram e o WhatsApp da empresa e escolha dois ou três textos que você gostou de ter escrito.
- [ ] Anote as cinco perguntas que os clientes mais fazem. Se você leu o guia gratuito *Piloto Automático*, elas já estão na sua planilha.

## 3.2 A entrevista (40 minutos)

Abra uma conversa nova no assistente de IA e cole o comando de entrevista do Anexo B. Ele pede que a IA:

1. Faça uma pergunta por vez, seguindo os oito blocos.
2. Peça exemplos concretos quando a resposta vier vaga ("rápido quanto?").
3. Não sugira diferenciais nem invente informações: só organize o que você disser.
4. No fim, entregue a ficha no formato do Anexo A, com a regra de ouro no final.

Responda como falaria com um funcionário novo. Pode ser por áudio, se o assistente aceitar, e depois conferir o texto.

## 3.3 Revisão (10 minutos)

Leia a ficha pronta procurando três problemas:

| Problema | Como corrigir |
|---|---|
| Adjetivo sem prova ("excelente", "o melhor") | Troque por um fato ou apague. |
| Número sem data | Acrescente "(valor de mês/ano)". |
| Algo que a IA acrescentou e você não disse | Apague. Mesmo que seja verdade, você precisa ter decidido. |

Salve a ficha num documento (Google Docs, Word ou bloco de notas) com o nome "Ficha do Negócio — mês/ano".

**ESTADO DE VALIDAÇÃO**

Comando de entrevista escrito para funcionar em qualquer assistente, sem teste sistemático publicado. O tempo de uma hora é uma estimativa para negócios com poucos produtos; catálogos grandes levam mais.

CAPÍTULO 4

# Use a ficha no dia a dia

> A ficha só funciona se estiver no pedido. Há três jeitos de garantir isso, do mais simples ao mais prático.

## 4.1 Colar no início da conversa

Funciona em qualquer assistente, inclusive nos gratuitos. Abra uma conversa nova, cole a ficha e, na mesma mensagem, faça o pedido:

```
[cole aqui a Ficha do Negócio]

Pedido: escreva 3 opções de legenda para um post sobre
[assunto]. Máximo de 60 palavras cada, com uma chamada
para o WhatsApp no final.
```

## 4.2 Deixar a ficha salva no assistente

Os principais assistentes permitem guardar instruções que valem para várias conversas. Os nomes mudam com frequência; em outubro de 2026 eram estes:

| Assistente | Onde salvar a ficha |
|---|---|
| ChatGPT | Em um **Projeto** (instruções do projeto), ou nas **instruções personalizadas** da conta. |
| Gemini | Em um **Gem**. Atenção: o Google anunciou que, a partir de novembro de 2026, os Gems passam a ser **skills** nas contas pessoais, com transição automática. |
| Claude | Em um **Projeto** (instruções do projeto ou conhecimento do projeto). |

Disponibilidade e limites dependem do plano. Se o recurso não aparecer na sua conta, use o método 4.1.

## 4.3 Criar comandos prontos

Com a ficha salva, os pedidos ficam curtos. Monte uma lista com os pedidos que você mais repete e guarde no celular:

| | |
|---|---|
| **Post da semana** | "Com base na ficha, escreva um post sobre [assunto] para o Instagram, no nosso tom, com chamada para o WhatsApp." |
| **Resposta a cliente** | "Um cliente perguntou: [mensagem]. Responda usando só os fatos da ficha. Se faltar algo, marque [CONFIRMAR]." |

| | |
|---|---|
| **Oferta** | "Escreva uma mensagem curta oferecendo [produto] para clientes que já compraram [outro produto]." |

O ebook *IA que Vende* tem 30 comandos desse tipo, organizados por objetivo.

**ESTADO DE VALIDAÇÃO**

Recursos conferidos nas centrais de ajuda da OpenAI, do Google e da Anthropic em 16/10/2026. A Impulse não tem vínculo comercial com nenhum deles.

CAPÍTULO 5

# Teste: o mesmo pedido, com e sem ficha

> Antes de confiar na ficha, compare. Leva quinze minutos e mostra o que ainda falta escrever.

## 5.1 O roteiro

1. Escolha três pedidos reais: um post, uma resposta a cliente e uma mensagem de oferta.
2. Faça cada pedido numa conversa nova **sem** a ficha. Copie as respostas.
3. Faça os mesmos pedidos numa conversa nova **com** a ficha. Copie as respostas.
4. Avalie as seis respostas com a tabela abaixo.

## 5.2 Como avaliar

| Pergunta | Sem ficha | Com ficha |
|---|---|---|
| Algum fato foi inventado (preço, prazo, condição)? | | |
| Prometeu algo da lista "nunca prometer"? | | |
| Parece escrito pela sua empresa? | | |
| Quanto você precisou reescrever? (nada, pouco, muito) | | |
| Apareceu alguma marca [CONFIRMAR]? Sobre o quê? | | |

Cada [CONFIRMAR] que aparecer é um fato que falta na ficha. Acrescente e repita o teste. Quando a IA parar de pedir confirmação para coisas básicas, a ficha está completa para uso.

## 5.3 A revisão que nunca sai

Mesmo com uma boa ficha, leia tudo antes de publicar ou enviar. Três verificações rápidas:

- [ ] Procure "CONFIRMAR" no texto.
- [ ] Confira todo número (preço, prazo, quantidade) contra a ficha.
- [ ] Leia em voz alta: soou como você?

**ESTADO DE VALIDAÇÃO**

Roteiro de teste proposto pela Impulse. Não publicamos percentuais de melhoria porque não fizemos uma medição controlada e eles dependeriam do modelo, do negócio e da ficha; meça no seu caso com a tabela 5.2.

CAPÍTULO 6

# Cuidados: dados, promessas e atualização

> A ficha vai para um serviço de terceiros toda vez que você a usa. Por isso, ela só deve conter o que você publicaria no seu site.

## 6.1 O que nunca entra na ficha

- **Dados de clientes:** nomes, telefones, endereços, CPF, histórico de compras de alguém identificável.
- **Senhas, chaves e dados bancários** da empresa.
- **Informações internas sensíveis:** margem por produto, salários, contratos com fornecedores.

Dados pessoais de clientes são protegidos pela Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD). Colar esses dados num assistente de IA é um tratamento de dados e exige cuidado; o guia gratuito *LGPD sem Complicação*, desta coleção, explica o básico. Para pedir à IA uma resposta a um cliente, descreva a situação sem identificar a pessoa.

## 6.2 Confira as configurações de privacidade do assistente

Alguns assistentes podem usar as conversas para melhorar os próprios modelos, conforme o plano e as configurações da conta. Verifique nas configurações de privacidade do seu assistente se essa opção existe e se está ligada, e decida de acordo com o que você coloca nas conversas.

## 6.3 Atualize uma vez por mês

| Quando atualizar | O que mudar |
|---|---|
| Mudou preço, prazo ou horário | Bloco 5, com a nova data |
| Lançou ou tirou um produto | Blocos 1 e 5 |
| Recebeu um depoimento autorizado | Bloco 7 |
| A IA errou o tom | Bloco 4 e um novo texto de referência no bloco 8 |

Coloque um lembrete no celular para o primeiro dia útil do mês. Ficha desatualizada faz a IA divulgar preço velho com toda a confiança.

**ESTADO DE VALIDAÇÃO**

Orientação geral, não é aconselhamento jurídico. As opções de privacidade variam por fornecedor e plano; consulte os termos do seu assistente.

CAPÍTULO 7

# Próximo passo

> Com a ficha pronta, a IA já sabe quem você é. Falta saber o que pedir a ela em cada etapa da venda.

O ebook **IA que Vende**, da Impulse, traz 30 comandos prontos em cinco áreas: atrair, conversar, vender, reter e ganhar tempo. Todos foram escritos para funcionar com uma ficha como a deste guia. Você cola a ficha uma vez e usa os comandos como estão.

Se o seu próximo desafio é o atendimento no WhatsApp, o guia gratuito **Piloto Automático** mostra como organizar as perguntas que chegam e montar uma base de conhecimento, o mesmo raciocínio da ficha aplicado ao atendimento.

Os dois estão na Biblioteca de Ebooks: impulsedigital.net.br/biblioteca.

ANEXO A

# Modelo da Ficha do Negócio

Copie para um documento e preencha. Mantenha os títulos dos blocos: eles ajudam a IA a encontrar cada informação.

```
FICHA DO NEGÓCIO — [nome da empresa] — atualizada em [mês/ano]

1. O NEGÓCIO EM TRÊS FRASES
[o que vendemos] [para quem] [onde atendemos]

2. DIFERENCIAIS COMPROVÁVEIS
- [diferencial] — prova: [como provar]

3. CLIENTE IDEAL
Quem é: [...]
O que quer resolver: [...]
O que o faz hesitar: [objeção 1], [objeção 2]

4. TOM DE VOZ
Somos: [adjetivo], [adjetivo], [adjetivo]
Usamos: [palavras e expressões]
Nunca usamos: [palavras proibidas]
Tratamento: [você / o senhor]  Emojis: [não / poucos / à vontade]

5. FATOS OFICIAIS (com data)
Produtos/serviços principais: [...]
Preços que podem ser divulgados: [...] (valor de mês/ano)
Pagamento: [...]   Prazos: [...]
Área de atendimento/entrega: [...]   Horário: [...]
Trocas e devoluções: [...]

6. NUNCA PROMETER
[descontos, prazos, resultados, exceções que só uma pessoa autoriza]

7. PROVAS REAIS
[depoimento autorizado / número próprio / prêmio — com fonte]

8. TEXTOS DE REFERÊNCIA (aprovados)
[cole 2 ou 3 textos seus]

REGRA: Use somente os fatos desta ficha. Se uma informação necessária
não estiver aqui, não invente: escreva [CONFIRMAR: o que falta].
```

ANEXO B

# Comando de entrevista

```
Você vai me ajudar a montar a Ficha do Negócio da minha empresa,
um documento que vou usar para dar contexto a assistentes de IA.

Regras:
1. Faça UMA pergunta por vez e espere a minha resposta.
2. Siga esta ordem: (1) o negócio em três frases, (2) diferenciais
   comprováveis, (3) cliente ideal e objeções, (4) tom de voz,
   (5) fatos oficiais com data, (6) o que nunca prometer,
   (7) provas reais, (8) textos de referência.
3. Se a minha resposta for vaga, peça um exemplo concreto ou um número.
4. Não sugira diferenciais, números ou depoimentos. Não invente nada.
   Só organize o que eu disser.
5. Quando terminar, entregue a ficha no formato abaixo e, no final,
   inclua esta regra: "Use somente os fatos desta ficha. Se uma
   informação necessária não estiver aqui, não invente: escreva
   [CONFIRMAR: o que falta]."

Formato: [cole aqui o modelo do Anexo A]

Pode começar.
```

ANEXO C

# Ficha de exemplo

**EXEMPLO FICTÍCIO · PADARIA GRÃO DE OURO**

Empresa, bairro, preços e textos inventados para ilustrar o preenchimento.

```
FICHA DO NEGÓCIO — Padaria Grão de Ouro — atualizada em outubro/2026

1. O NEGÓCIO EM TRÊS FRASES
Padaria de bairro com pães de fermentação natural, bolos e café da manhã.
Atendemos moradores do Jardim Exemplo e arredores.
Vendemos no balcão e por encomenda pelo WhatsApp.

2. DIFERENCIAIS COMPROVÁVEIS
- Pão de fermentação natural feito na casa — prova: produção visível
  pelo vidro da cozinha.
- Encomendas de bolo com 48 h de antecedência — prova: política escrita.

3. CLIENTE IDEAL
Quem é: famílias do bairro e quem trabalha por perto.
O que quer resolver: café da manhã prático e bolo para aniversários.
O que o faz hesitar: preço maior que o do mercado; medo de a encomenda atrasar.

4. TOM DE VOZ
Somos: acolhedores, simples, bem-humorados.
Usamos: "fornada", "quentinho", "a gente".
Nunca usamos: "gourmet", "artesanal premium", "imperdível".
Tratamento: você.   Emojis: poucos (📦 🔮).

5. FATOS OFICIAIS (outubro/2026)
Pão de fermentação natural: R$ 22 (inteiro). Bolo de festa: a partir de R$ 90.
Pagamento: Pix, cartão e dinheiro.
Encomendas de bolo: 48 h de antecedência, retirada na loja.
Horário: segunda a sábado, 6h às 20h; domingo, 6h às 12h.
Não fazemos entrega.

6. NUNCA PROMETER
Entrega em domicílio, bolo com menos de 48 h, descontos, opções sem glúten
(a cozinha não é separada).

7. PROVAS REAIS
Nota 4,8 no Google com 312 avaliações (conferido em 01/10/2026).

8. TEXTOS DE REFERÊNCIA
"Saiu fornada! O pão de fermentação natural está quentinho até as 9h. 📦"
"Oi! Bolo de aniversário a gente faz com 48 h de antecedência. Me conta o
sabor e para quantas pessoas que eu já te passo o valor."

REGRA: Use somente os fatos desta ficha. Se uma informação necessária
não estiver aqui, não invente: escreva [CONFIRMAR: o que falta].
```

Observe o bloco 6: a padaria proíbe prometer opção sem glúten porque não pode garantir a ausência de contaminação. Esse tipo de restrição é exatamente o que a IA não tem como adivinhar.