

Funil do Produto de IA · Triagem rápida

Cinco perguntas, cinco minutos, antes do funil completo. Se a ideia não passa aqui, não gaste o canvas com ela.

Produto de IA não é software.
É **força de trabalho**.

O cliente paga pela tarefa feita, não pela ferramenta. Por isso a unidade de análise é a tarefa, o diferencial são os skills que exigem a sua expertise (e não o modelo genérico), o preço é uma fração do que a tarefa custa hoje feita por gente, e o mercado é a última pergunta, não a primeira.

1 A dor é real?

Na frase que o cliente diria, em primeira pessoa. Dor de perder dinheiro ou de risco vende mais rápido que promessa de ganhar.

A DOR, NA VOZ DO CLIENTE

QUEM (CARGO) JÁ TE DISSE ISSO

- PROVA
- ☐ 0 Minha opinião
 - ☐ 1 Ouvi de 3+ com o cargo
 - ☐ 2 Vi ou tenho dado

2 Qual é a tarefa?

Verbo + objeto + resultado verificável. Se a dor esconde várias tarefas, escolha a de maior custo com menos skills.

TAREFA EM UMA FRASE

O QUE ENTRA / O QUE SAI

- PROVA
- ☐ 0 Imagino como é feita
 - ☐ 1 Me descreveram
 - ☐ 2 Vi alguém fazendo

3 Quais skills?

O que a IA precisa saber fazer. Skill que modelo genérico resolve não é diferencial; skill que exige regra sua ou dado do cliente é.

SKILLS (3 A 6)

QUAIS DEPENDEM DE REGRA SUA OU DADO DO CLIENTE

- PROVA
- ☐ 0 Acredito que a IA faz
 - ☐ 1 Testei com exemplo
 - ☐ 2 Testei com dado real

4 Quanto vale?

O que a tarefa custa hoje por ano: pessoas × horas × custo da hora × 12, mais o custo do erro. Você cobra até 30% disso.

CUSTO ANUAL EM GENTE

CUSTO ANUAL DO ERRO · TETO DE PREÇO (30% ÷ 12)

- PROVA
- ☐ 0 Estimativa minha
 - ☐ 1 Cliente me contou
 - ☐ 2 Medi ou vi o número

5 Qual o mercado?

Só agora. Quantas empresas têm a dor, quanto pagam por mês, e por onde você chega nelas. Sem canal, o mercado é ficção.

EMPRESAS COM A DOR × TICKET MENSAL

POR ONDE CHEGA NO COMPRADOR

- PROVA
- ☐ 0 Ninguém disse que pagaria
 - ☐ 1 3+ disseram que pagariam
 - ☐ 2 Carta de intenção ou piloto pago

Funil do Produto de IA

Produto de IA não é software, é força de trabalho: o cliente paga pela tarefa feita. Por isso a ordem é fixa: dor; tarefa, skills, valor; e só então mercado. Cada bloco pergunta também que prova você tem.

1 A dor e o que o cliente faz hoje

Dor de perder dinheiro ou de risco vende mais rápido que promessa de ganhar. Dor diária vira hábito. Se um fornecedor já faz, ele pode ligar o mesmo recurso amanhã.

A DOR, NA FRASE QUE O CLIENTE DIRIA

TIPO

- ☐ Perder dinheiro
- ☐ Risco (multa, passivo)
- ☐ Deixar de ganhar

FREQUÊNCIA

- ☐ Diária
- ☐ Semanal
- ☐ Mensal
- ☐ Trimestral ou menos

QUEM SENTE (CARGO)

QUEM PAGA (CARGO)

- ☐ Sente e paga são a mesma pessoa ou se falam toda semana

COMO RESOLVE HOJE

- ☐ Engole a dor
- ☐ Na mão / planilha
- ☐ Sistema + humano
- ☐ Fornecedor faz, mal

PROVA

- ☐ 0 Minha opinião
- ☐ 1 Ouvi de 3+ com o cargo
- ☐ 2 Vi ou tenho dado

2 A tarefa

Verbo + objeto + resultado verificável. Se não cabe nisso, ainda é processo. Processo se vende como consultoria; tarefa se vende como produto.

TAREFA EM UMA FRASE

O QUE ENTRA

O QUE SAI

RESULTADO CONFERÍVEL OBJETIVAMENTE?

- ☐ Sim, existe certo e errado
- ☐ Depende de julgamento
- ☐ Não, é subjetivo

Pontos: frase 4 • entra/sai 3 • verificável sim 3, parcial 1.

PROVA

- ☐ 0 Imagino como é feita
- ☐ 1 Me descreveram passo a passo
- ☐ 2 Vi alguém fazendo

3 Quem faz e quanto custa

Esse número define o teto do seu preço. Sem ele, você não sabe se substitui um estagiário ou um diretor.

PESSOAS ENVOLVIDAS

HORAS / PESSOA / MÊS

CUSTO DA HORA (R\$, C/ ENCARGOS)

CUSTO ANUAL DO ERRO (R\$)

Trabalho = pessoas × horas × custo × 12 = _____/ano

Total = trabalho + erro = _____/ano

Teto de preço = total × 30% ÷ 12 = _____/mês

Pontos: total ≥ 500 mil = 20 • ≥ 200 mil = 16 • ≥ 80 mil = 12 • ≥ 30 mil = 7 • abaixo = 3.

PROVA

- ☐ 0 Estimativa minha
- ☐ 1 Números que o cliente contou
- ☐ 2 Medi ou vi o número

4 Os skills e o risco

De onde vem o saber de cada skill. Tudo genérico, qualquer um copia. Tudo humano, é consultoria. Se decide sobre pessoas, a lei exige humano na decisão.

SKILL (O QUE A IA FAZ)

GEN. REGRA DADO HUM.

	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐

DECIDE SOBRE PESSOAS OU USA DADO PESSOAL?

- ☐ Não
- ☐ Usa dado, não decide
- ☐ Decide sobre pessoas

Pontos: até 14 pela fração com Regra ou Dado • +4 se 3+ skills • +2 se humano em parte • menos 6 se decide sobre pessoas sem humano.

PROVA

- ☐ 0 Acredito que a IA consegue
- ☐ 1 Testei com dado de exemplo
- ☐ 2 Testei com dado real e conferi

5 As integrações

Sem quais não funciona, com quais vende melhor. Obrigatória e difícil no primeiro dia mata o piloto. Se dá para começar com arquivo exportado, comece assim.

SISTEMA

OBRIG. COMERC. FÁCIL MÉDIA DIFÍCIL

	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐
	☐	☐	☐	☐	☐

Pontos: 10 se listou • menos 4 por obrigatória difícil • menos 1 por obrigatória além da segunda. Zero obrigatória = piloto em dias.

PROVA

- ☐ 0 Suponho que dá para integrar
- ☐ 1 Vi a documentação ou um export real
- ☐ 2 Já li dado real do sistema

6 Mercado e canal

Só agora. Conta conservadora. E a pergunta que mata mais produto B2B no Brasil do que tecnologia: por onde você chega no comprador.

PERSONA COMPRADORA (DECIDE)

PERSONA USUÁRIA (OPERA)

EMPRESAS NO BR C/ A DOR

ALCANCE EM 3 ANOS (%)

TICKET MENSAL (R\$)

Total = empresas × ticket × 12 = _____/ano • Alcançável = × alcance% = _____/ano

POR ONDE CHEGA NO COMPRADOR

- ☐ Já vendo outra coisa para ele
- ☐ Parceiro com acesso
- ☐ Canal do zero
- ☐ Ainda não sei

Pontos: alcançável ≥ 30 mi = 11 • ≥ 10 mi = 9 • ≥ 3 mi = 6 • ≥ 1 mi = 3 • abaixo = 1 • +3 personas • canal: base 6, parceiro 4, do zero 2, não sei 0.

PROVA

- ☐ 0 Ninguém disse que pagaria
- ☐ 1 3+ compradores disseram que pagariam
- ☐ 2 Carta de intenção ou piloto pago

7 Veredito

Dois números: força da ideia (0 a 100) e força da prova (0 a 12). Ideia forte com prova fraca é uma boa hipótese, não um produto. O bloco com a menor fração é o gargalo.

BLOCO

MÁX.

IDEIA

PROVA

1 • Dor (tipo 6 • freq. 6 • mesma pessoa 4 • hoje 4)	20		
2 • Tarefa	10		
3 • Custo hoje	20		
4 • Skills e risco	20		
5 • Integrações	10		
6 • Mercado e canal	20		
Total	100 • 12		

Ideia 0 a 44 Não construir assim. Volte à dor.	Ideia 45 a 69 Ajustar o gargalo antes de construir.
Ideia 70+ • Prova até 7 Boa hipótese, prova fraca. Valide.	Ideia 70+ • Prova 8+ Construir. Vá atrás do primeiro cliente pagante.

Dor: perder/risco 6, ganhar 3 • diária 6, semanal 4, mensal 3, trimestral 0 • hoje: engole/na mão 4, sistema 2, fornecedor 1.

Funil do Produto de IA

Produto de IA não é software, é força de trabalho: o cliente paga pela tarefa feita. Por isso a ordem é fixa: dor; tarefa, skills, valor; e só então mercado. Cada bloco pergunta também que prova você tem.

1 A dor e o que o cliente faz hoje

Dor de perder dinheiro ou de risco vende mais rápido que promessa de ganhar. Dor diária vira hábito. Se um fornecedor já faz, ele pode ligar o mesmo recurso amanhã.

A DOR, NA FRASE QUE O CLIENTE DIRIA

Todo mês descubro erro na folha depois que ela já foi paga, e o acerto vira briga com o funcionário

TIPO

☒ Perder dinheiro ☐ Risco (multa, passivo)

☐ Deixar de ganhar

FREQUÊNCIA

☐ Diária ☐ Semanal ☒ Mensal ☐ Trimestral ou menos

QUEM SENTE (CARGO)

Analista de DP

QUEM PAGA (CARGO)

Gerente de RH

☒ Sente e paga são a mesma pessoa ou se falam toda semana

COMO RESOLVE HOJE

☐ Engole a dor ☒ Na mão / planilha

☐ Sistema + humano ☐ Fornecedor faz, mal

PROVA

☐ 0 Minha opinião ☒ 1 Ouvi de 3+ com o cargo

☐ 2 Vi ou tenho dado

2 A tarefa

Verbo + objeto + resultado verificável. Se não cabe nisso, ainda é processo. Processo se vende como consultoria; tarefa se vende como produto.

TAREFA EM UMA FRASE

Conferir a prévia da folha contra o ponto e o cadastro e apontar as divergências antes do pagamento

O QUE ENTRA

prévia da folha (PDF/CSV), espelho de ponto, cadastro

O QUE SAI

lista de divergências com valor, causa e quem corrige

RESULTADO CONFERÍVEL OBJETIVAMENTE?

☒ Sim, existe certo e errado ☐ Depende de julgamento

☐ Não, é subjetivo

Pontos: frase 4 • entra/sai 3 • verificável sim 3, parcial 1.

PROVA

☐ 0 Imagino como é feita

☐ 1 Me descreveram passo a passo

☒ 2 Vi alguém fazendo

3 Quem faz e quanto custa

Esse número define o teto do seu preço. Sem ele, você não sabe se substitui um estagiário ou um diretor.

PESSOAS ENVOLVIDAS

2

HORAS / PESSOA / MÊS

40

CUSTO DA HORA (R\$, C/ ENCARGOS)

60

CUSTO ANUAL DO ERRO (R\$)

120.000

Trabalho = pessoas × horas × custo × 12 = **R\$ 57.600**/ano
Total = trabalho + erro = **R\$ 177.600**/ano
Teto de preço = total × 30% ÷ 12 = **R\$ 4.440**/mês

Pontos: total ≥ 500 mil = 20 • ≥ 200 mil = 16 • ≥ 80 mil = 12 • ≥ 30 mil = 7 • abaixo = 3.

PROVA

☐ 0 Estimativa minha ☒ 1 Números que o cliente contou

☐ 2 Medi ou vi o número

4 Os skills e o risco

De onde vem o saber de cada skill. Tudo genérico, qualquer um copia. Tudo humano, é consultoria. Se decide sobre pessoas, a lei exige humano na decisão.

SKILL (O QUE A IA FAZ)	GEN.	REGRA	DADO	HUM.
Ler prévia de folha em PDF, CSV ou Excel	☒	☐	☐	☐
Cruzar rubrica a rubrica com ponto e cadastro	☐	☒	☐	☐
Conhecer regras da convenção coletiva	☐	☐	☒	☐
Explicar a divergência em linguagem de DP	☐	☒	☐	☐
Aprovar ou descartar a divergência	☐	☐	☐	☒

DECIDE SOBRE PESSOAS OU USA DADO PESSOAL?

☐ Não ☒ Usa dado, não decide ☐ Decide sobre pessoas

Pontos: até 14 pela fração com Regra ou Dado • +4 se 3+ skills • +2 se humano em parte • menos 6 se decide sobre pessoas sem humano.

PROVA

☐ 0 Acredito que a IA consegue

☐ 1 Testei com dado de exemplo

☒ 2 Testei com dado real e conferi

5 As integrações

Sem quais não funciona, com quais vende melhor. Obrigatória e difícil no primeiro dia mata o piloto. Se dá para começar com arquivo exportado, comece assim.

SISTEMA	OBRIG.	COMERC.	FÁCIL	MÉDIA	DIFÍCIL
Sistema de folha (export)	☒	☐	☒	☐	☐
Sistema de ponto	☒	☐	☒	☐	☐
API do ERP para corrigir na origem	☐	☒	☐	☐	☒

Pontos: 10 se listou • menos 4 por obrigatória difícil • menos 1 por obrigatória além da segunda. Zero obrigatória = piloto em dias.

PROVA

☐ 0 Suponho que dá para integrar ☒ 1 Vi a documentação ou um export real

☐ 2 Já li dado real do sistema

6 Mercado e canal

Só agora. Conta conservadora. E a pergunta que mata mais produto B2B no Brasil do que tecnologia: por onde você chega no comprador.

PERSONA COMPRADORA (DECIDE)

Gerente de RH/DP, empresa de 300 a 3.000 funcionários com folha própria

PERSONA USUÁRIA (OPERA)

Analista de DP

EMPRESAS NO BR C/ A DOR

25.000

ALCANÇE EM 3 ANOS (%)

2

TICKET MENSAL (R\$)

1.500

Total = empresas × ticket × 12 = **R\$ 450 mi**/ano • Alcançável = × alcance% = **500 clientes • R\$ 9 mi**/ano

POR ONDE CHEGA NO COMPRADOR

☒ Já vendo outra coisa para ele ☐ Parceiro com acesso ☐ Canal do zero

☐ Ainda não sei

Pontos: alcançável ≥ 30 mi = 11 • ≥ 10 mi = 9 • ≥ 3 mi = 6 • ≥ 1 mi = 3 • abaixo = 1 • +3 personas • canal: base 6, parceiro 4, do zero 2, não sei 0.

PROVA

☐ 0 Ninguém disse que pagaria ☒ 1 3+ compradores disseram que pagariam

☐ 2 Carta de intenção ou piloto pago

7 Veredito

Dois números: força da ideia (0 a 100) e força da prova (0 a 12). Ideia forte com prova fraca é uma boa hipótese, não um produto. O bloco com a menor fração é o gargalo.

BLOCO	MÁX.	IDEIA	PROVA
1 • Dor (tipo 6 • freq. 6 • mesma pessoa 4 • hoje 4)	20	17	1
2 • Tarefa	10	10	2
3 • Custo hoje	20	12	1
4 • Skills e risco	20	14	2
5 • Integrações	10	10	1
6 • Mercado e canal	20	18	1
Total	100 • 12	81	8

Ideia 0 a 44 Não construir assim. Volte à dor.	Ideia 45 a 69 Ajustar o gargalo antes de construir.
Ideia 70+ • Prova até 7 Boa hipótese, prova fraca. Valide.	Ideia 70+ • Prova 8+ Construir. Vá atrás do primeiro cliente pagante.

Dor: perder/risco 6, ganhar 3 • diária 6, semanal 4, mensal 3, trimestral 0 • hoje: engole/na mão 4, sistema 2, fornecedor 1.