

Devolvendo o Tempo com IA

Cássio · 33 min

Em uma frase: tudo que é repetitivo na operação de uma agência de tráfego pode ser entregue à IA (Claude/ChatGPT), de subir campanha a relatório e a sistemas internos, e isso devolve horas do seu dia.

Por que importa: o que come a agenda não é a estratégia, que é a parte que a gente ama (conversar com o cliente, entender o negócio). É o operacional repetitivo, às vezes até inquietante. Quando você automatiza essa camada, ganha tempo pra família, pra equipe e ganha capacidade de atender mais clientes sem contratar na mesma proporção.

A tese: o operacional é o ladrão de tempo

A empresa cresce e, junto, cresce a operação: mais um cliente pra organizar, mais um grupo de WhatsApp, mais uma rotina no dia. A sensação vira "24 horas não dão conta". A saída não é trabalhar mais, é entregar à IA tudo que é repetitivo. A régua é simples: **o repetitivo pode ser automatizado**. A estratégia continua sua; o operacional passa a ser feito pela IA.

Para quem é: os três níveis

Independente de onde você está, tem aplicação aqui.

Baixar CSV

Nível	Quem é	O que ganha
Iniciante	Primeira vez usando IA, primeiros clientes	Entende como começar a usar na operação
Intermediário	Já usa IA no dia a dia, de forma simples	Vê como estruturar e padronizar
Avançado	Já automatiza alguma coisa	Passa pro nível de criar sistemas internos

Também é pra quem está **atolado na operação**, cansado de treinar uma pessoa e, na hora de conferir a campanha, o que foi pedido não foi feito (otimizações automáticas ligadas quando não deviam, posicionamento errado). Pra quem **precisa contratar** mas sabe que o time não aguenta mais. E pra quem acha que **precisa saber programar**: não precisa. Antes assustava (orquestrador, n8n, workflow); hoje é basicamente um bate-papo, você conversa com a IA em linguagem natural.

Como a IA entra na operação

O que dá pra fazer por comando

Na prática, ele mandou **um comando** e a IA criou a campanha, criou os conjuntos, montou os anúncios e organizou tudo exatamente como foi pedido, em cerca de **dois minutos**. O que dá pra operar por comando:

- Subir campanha no **Meta** e no **Google**
- Criar conjuntos, anúncios e **públicos**
- Rodar **otimizações**
- Gerar **relatórios** (o ponto que mais devolve tempo)

Relatórios que demoravam **muitas horas** passam a sair em **minutos**.

Skills: transformar o repetível em comando reaproveitável

Todo mundo tem seus padrões de texto e de tarefa. Quando você fixa esse padrão, ele vira uma **skill**: um comando pronto que executa uma rotina que antes levava vários minutos ou horas. A skill dá agilidade e, principalmente, **é difícil errar** com ela (o erro humano de conferência some). E você **compartilha a skill com a equipe**, então o padrão da agência fica igual pra todo mundo.

O segundo cérebro: pastas que guardam a inteligência da agência

O "segundo cérebro" são **pastas no seu computador**. Todo cliente que entra vira pasta: relatórios, anotações de reunião, contexto, tudo guardado ali. Dois efeitos:

- **A inteligência não fica presa numa pessoa.** Se entra mais alguém na equipe, a pessoa lê as pastas e já sabe do cliente. Você compartilha o cérebro, não depende da memória de um indivíduo.
- **Portabilidade.** Como o conhecimento mora em pastas e não dentro de uma ferramenta específica, se um dia você quiser trocar de IA, você troca fácil, sem ter que ensinar tudo de novo.

Onde isso roda

Ele opera dentro do **VS Code**. A recomendação é encarar a confusão inicial de frente: "a confusão é o primeiro passo pro entendimento". O essencial é **entender que são pastas no seu computador**, o resto vem.

Segurança e privacidade (antes de conectar as contas)

O token é a chave do quarto, não a chave mestra

Analogia do hotel: a **chave mestra** abre todas as portas da hotelaria. O **token** só te dá acesso ao **seu quarto**, e só no período em que você está lá. Aplicado à IA e às suas contas:

- O token carrega o **login, a senha e a autenticação de dois fatores** daquele acesso (é uma cadeia de uns 200 caracteres).
- Se você **perder**, você **cancela** o token, como troca o cartão na recepção do hotel.
- Você configura pra ele acessar **somente as contas que você selecionou**, e ele **não tem acesso ao seu perfil**.

Ou seja: se você já usa o computador pra Facebook, gerenciador de anúncios e banco, ele já é o lugar onde essa informação vive. É seguro, desde que você **siga as precauções** (token com escopo limitado, cancelável).

Privacidade: desligar o uso dos dados pra treino

Nas **configurações de privacidade** da ferramenta, **desmarque as duas opções** que autorizam usar seus dados pra treinamento. Feito isso, seus dados não vão pra treino.

Casos de uso: análise e relatório

Novo estímulo na reunião: quantas vezes você mexeu na conta

Reunião mensal fica repetitiva quando você só fala CPA, CPC, CTR, CPM, ninguém quer mais participar. Ele pediu à IA pra puxar **quantas vezes a agência mexeu na conta do cliente**. Parecia irrelevante, mas foi a informação que **mais abriu os olhos da cliente**: em contas específicas, passam de **15 mil intervenções**. Puxar esse histórico na mão seria chato e lento; a IA faz muito rápido.

Antes e depois: provar o próprio valor

Uma cliente veio insatisfeita de outra agência, reclamando de resultado. Muitas campanhas (mais de 75 ativas, venda de ingresso de show). Ele pediu à IA pra comparar **os 56 dias antes** da entrada dele **com os 56 dias depois**. Resultado:

- Gestão anterior: **custo de conversão de R\$ 24**
- Depois dele: **R\$ 13**

Na prática, **o dobro de ingressos pela metade do preço**. Mostrar isso encerrou as reclamações e transformou a cliente numa promotora da agência.

Balanceamento de carga da equipe

Alguns gestores começaram a errar e ele quis entender a fundo. Pediu pra IA olhar **todas as contas dos clientes por 45 dias** e puxar todo o histórico de ações. Isso já mostrou a **sobrecarga de uma pessoa sobre a outra**. Mas ele foi além: pediu uma **tabela com média ponderada**, dando **peso maior pra ação complexa e peso quase zero pra ação trivial**:

- Criar campanha: **peso 6**
- Só ligar/desligar campanha: **peso 0,5**

Com isso teve o **balanceamento real de carga** e **redistribuiu** o trabalho da equipe. Vale mesmo pra quem trabalha presencial, e ainda mais pra quem está em home office e não vê o time.

Revisão da própria carteira (precificação)

O mesmo tipo de análise aplicado à carteira revelou que ele **cobrava errado** de uma produtora (que ocupa 70% do mercado). Resultado: **dobrou o valor do contrato** e **tirou alguns artistas** pra

ter menos trabalho e mais lucro. Fazer isso na mão, garimpando histórico, seria muito difícil; a IA fez rápido e bem.

O saldo: a equipe "dobrou" de capacidade pagando só **US\$ 20 por assinatura**, atendendo mais clientes, cada um criando e compartilhando suas skills, mantendo a qualidade.

Próximo nível: criar sistemas internos

Depois de dominar campanhas, públicos, relatórios e otimizações, vem a **criação de sistemas**.

O alerta antes de criar sistema

Criar sistema vicia. Duas travas:

1. **Não mexa de madrugada nem no impulso.** "Dica do pai": mexa em horário tranquilo.
2. **Teste de valor.** O que você vai criar tem que **fazer o cliente vender mais** ou **resolver algo repetitivo**. Se for hobby, você está só **queimando token**. Pode fazer, mas com consciência.

Sistema de notificação de relatórios

Um sistema que ele assinava caiu e gerou enxurrada de suporte. Ele descreveu por áudio tudo que precisava e criou um **sistema próprio de notificação**: pega as **métricas dos clientes** e **envia os relatórios** sozinho, substituindo o serviço que tinha parado.

Qualificação de lead + repasse no WhatsApp

Os leads chegavam ruins (público velho demais ou jovem demais) e os clientes reclamavam. Solução:

- Trocar pra **campanha de formulário nativo** com **pergunta qualificadora**, pra todo lead novo já entrar filtrado.
- Um sistema que **joga o lead no grupo de WhatsApp** onde estão a **dona do negócio e os vendedores**. A cliente vê a geração de lead acontecendo em tempo real.
- Descobriram que, a cada 10 leads, cerca de **2 não completam a jornada**. O sistema avisa **qual chegou e qual não chegou**, e o comercial vai atrás do que não chegou (mensagem, ligação). Ninguém escapa por falha de acompanhamento.

Dashboard de métricas de todas as contas

Com mais de 50 contas, o valor é ter **tudo numa tela só**: como está a gestão de cada gestor, a situação de cada conta, e **filtrar o que está crítico e o que está saudável**.

Dashboard de campanha em tempo real por cliente

A primeira reunião com uma produtora de shows (7 artistas) durou **três horas**. As perguntas se repetiam: essa cidade está rodando? Qual criativo está rodando? Tem orçamento? Quanto sobra? Qual o custo? Ele **coletou todas as perguntas** e montou um **dashboard de acompanhamento em tempo real**: dá pra **digitar a cidade** (clica em Campinas, por exemplo) e

ver o conjunto e os criativos daquela praça. Reduziu a reunião e virou mais um ponto de valor do cliente.

Varredura de pixel

Com mais de 250 campanhas ativas e muitos pixels espalhados (cada produtora com sua etiquetagem), os pixels começaram a **sumir**. Campanha **sem pixel** faz o resultado cair, e checar link por link é inviável. Solução: uma **varredura automática** rodando **3 vezes ao dia** (7h, 11h e 17h). A IA leva quase **40 minutos** por varredura e aponta as **cidades sem pixel**; ao receber o aviso, é só recolocar. É uma vantagem que as outras agências não têm.

Extensão própria de swipecfile

Montar swipecfile (organizar criativos da Biblioteca de Anúncios) é chato de fazer inspecionando manualmente. Extensões de terceiros do Chrome são um risco: podem vaziar dados entre serviços e as boas às vezes somem. Ele pediu à IA pra criar uma **extensão própria do Chrome** que **fica só no computador dele, não manda dado pra lugar nenhum** e **facilita o download da Biblioteca**.

O impacto econômico

Somando as ferramentas pagas de terceiros que ele usava, o gasto era de **cerca de R\$ 2.100 por mês**. Ao substituir por sistemas próprios, essa economia de R\$ 2.100/mês vira **mais de R\$ 25.000 por ano** só em mensalidades que deixou de pagar.

Por que agora

- Apenas **16% da humanidade** já usou IA generativa uma vez.
- Desses, **cerca de 1%** realmente usa pra **construir algo útil**.

O terreno está vazio. Quem estruturar a operação com IA agora entra nesse 1% que faz acontecer. O momento de começar é agora.

Como aplicar

1. **Escolha uma tarefa repetitiva** que hoje te toma tempo (relatório, subida de campanha, checagem de pixel).
2. **Rode via comando** em linguagem natural. Se der certo e for recorrente, **transforme em skill**.
3. **Monte o segundo cérebro**: uma pasta por cliente com contexto, relatórios e reuniões, pra inteligência não ficar presa em ninguém e ser compartilhada com o time.
4. **Configure segurança e privacidade antes de conectar contas**: token com escopo só nas contas certas e cancelável; desmarque as duas opções de uso de dados pra treino.
5. **Use análise pra provar valor**: compare antes/depois (ex.: 56 dias antes × 56 depois) e leve dados novos pra reunião (quantas vezes mexeu na conta).

6. **Mensure a carga do time** com média ponderada por complexidade de ação e rebalanceie.

7. **Só depois evolua pra sistemas**, sempre passando pelo teste: faz vender mais ou resolve repetitivo.

A pergunta que fica: depois de hoje, qual a **primeira tarefa** que você vai automatizar?

Erros a evitar

- **Criar sistema como hobby.** Se não faz vender mais nem resolve repetitivo, é só queima de token.
- **Mexer nisso de madrugada ou no impulso.** Horário tranquilo, cabeça fria.
- **Deixar a inteligência presa numa pessoa.** Sem o segundo cérebro compartilhado, você recomeça do zero a cada troca de equipe.
- **Pular a segurança.** Token amplo demais ou opção de treino de dados ligada.
- **Confiar em extensão de terceiro** que navega seus dados entre serviços e some sem aviso.
- **Rodar campanha sem pixel.** O resultado cai, e sem varredura você nem percebe.
- **Treinar humano pro repetível** em vez de virar skill: é onde entram os erros de conferência (otimização automática ligada, placement errado).

Material oficial do palestrante

[Central de materiais SAV 2026 \(Cássio\)](#) ↗