

SAV 2026 · PALESTRA

Devolvendo o Tempo com IA

Cássio · SAV 2026

Apresentação didática a partir da gravação · ~33 min · uso interno William. Reconstruída da transcrição (IA); conteúdo fiel.

A DOR

**O operacional come o dia; a estratégia fica
pro fim**

Tudo que é repetitivo pode ser automatizado.

O que toma a agenda não é a estratégia (que a gente ama). É o operacional repetitivo. Foi isso que ele passou a delegar ao Claude, dentro do VS Code.

Como ele faz

Skills

Todo processo repetitivo vira um padrão salvo, compartilhável com a equipe. Com a skill, é difícil errar (ex.: deixar Advantage+ ligado).

Segundo cérebro

Cada cliente vira pastas locais (relatórios, notas, contexto) acessadas via VS Code. Migram de IA e compartilham com quem entra.

Roda no VS Code

Um comando cria campanha + conjuntos + anúncios organizados, no Meta e no Google.

A prova de trabalho que abriu os olhos do cliente

~2 min

pra criar campanha + conjuntos + anúncios

+15 mil

alterações feitas na conta, contadas pra provar o trabalho

| Pedir à IA o total de alterações no período virou o dado que mais impressionou a cliente. Trabalho provado por número, não por discurso.

Antes × depois de assumir a conta

R\$24 → R\$13

custo por conversão (56 dias antes × 56 depois)

2x

ingressos vendidos, pela metade do custo

Comparar antes/depois com a IA encerrou as reclamações da cliente. É a mesma "prova de trabalho" que entra no relatório.

Os sistemas caseiros que ele criou

Dashboard multi-conta

+50 contas numa tela, com filtro crítico × saudável e visão por gestor.

Dashboard por cidade

O cliente digita a cidade e vê conjunto, criativo e orçamento. Reunião de 3h virou autoatendimento.

Monitor de pixel

Varredura 3x/dia (7h, 11h, 17h) aponta cidades/links rodando SEM pixel pra corrigir na hora.

Notificando

Envia as métricas e relatórios dos clientes automaticamente.

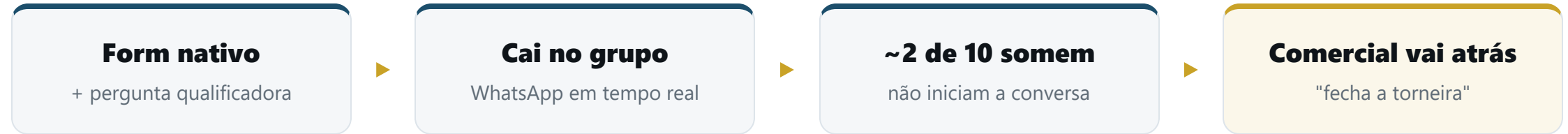
Extensão de swipefile

Extensão Chrome LOCAL (não envia dados) que baixa criativo da Biblioteca de Anúncios do Meta.

Fecha a torneira

Lead que não inicia a conversa (~2 de 10) é avisado ao comercial, que vai atrás.

Fluxo de lead qualificado



Segurança: senha × token (analogia do hotel)

✗ Sua senha = chave mestra

- ✗ Abre TUDO: perfil, todas as contas
- ✗ Se vazar, você perde tudo
- ✗ Nunca entregue isso

✓ Token = chave do quarto

- ✓ Acesso só às contas escolhidas, por período
- ✓ Não dá acesso ao seu perfil
- ✓ Se perder, cancela e refaz

E nas configurações da ferramenta, desmarque as duas opções de usar seus dados pra treino.

A conta que fecha

R\$2.100/mês

em ferramentas que ele cortou

**+R\$25
mil/ano**

economizados só em mensalidades

US\$20/mês

a assinatura que substituiu tudo

"Minha equipe dobrou de capacidade pagando US\$20 por assinatura."

Todo sistema tem que passar num teste: **faz o cliente vender mais OU resolve algo repetitivo?**

Se não, é hobby queimando token. E não mexe nisso de madrugada, mexe em horário tranquilo.

O momento é agora

16%

da humanidade já usou IA generativa uma vez

~1%

usa pra construir algo útil

No fim, é sobre tempo.

O Cássio contou a história da filha, Helena. Pra ele, a IA é sobre devolver tempo pra família e pra equipe. A pergunta que ele deixa: qual a primeira tarefa que você vai automatizar?