

FERRAMENTAS DE AUTOMAÇÃO E IA

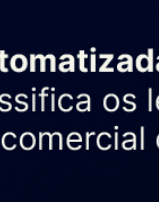
TUDO O QUE VOCÊ PRECISA SABER

Se você quer prestar serviço de automação e IA, precisa saber uma coisa: não basta só conhecer as ferramentas, tem que saber quando e para quê usar cada uma.

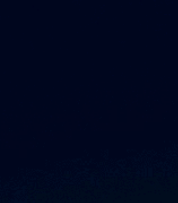
Criei esse guia pra te dar clareza. Aqui eu reuni as principais ferramentas que eu e meus alunos usamos todos os dias para criar os fluxos de automação mais lucrativos do mercado.

Você vai entender o que cada ferramenta faz, quais canais disponíveis e os tipos de automações que conseguimos criar. Tá completo DEMAIS!

Então simhora para mais uma pedrada de conteúdo?

 Gestor de Automação e IA

MANYCHAT



A Manychat é uma plataforma de automação de conversas voltada para marketing e atendimento. Com ela, é possível criar fluxos automatizados de mensagens sem precisar programar, utilizando um construtor visual simples e intuitivo.

Ela permite que empresas e profissionais automatizem interações com leads e clientes em diversos canais, com o objetivo de gerar mais engajamento, vendas e atendimento eficiente.

Canais disponíveis na Manychat:

- Instagram (Direct)
- Facebook Messenger
- WhatsApp (através de integração com API Oficial)
- SMS
- E-mail

Tipos de automações que você pode criar:

Captação de leads via Instagram

Através de palavras-chave no direct, respostas a stories ou cliques em botões no perfil.

Qualificação de leads automatizada

O bot faz perguntas e classifica os leads com base nas respostas, direcionando para o time comercial ou outros fluxos.

Agendamento de reuniões ou atendimentos

Integrando com calendários ou plataformas como Google Calendar ou Calendly.

Disparo de mensagens automatizadas via WhatsApp e Instagram

Respostas instantâneas e personalizadas com base em ações do usuário.

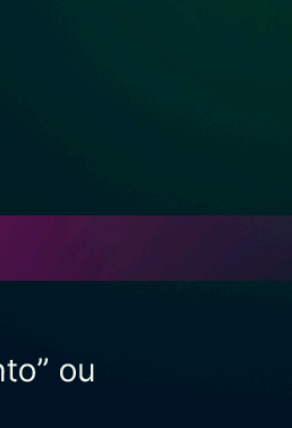
Sequência de nutrição e conteúdo

Envio de uma série de mensagens com conteúdo estratégico para educar, engajar e preparar para uma oferta.

Atendimento automatizado + humano

Primeiro atendimento via bot, com transição para atendimento humano quando necessário.

BOTCONVERSA



A BotConversa é uma plataforma de automação especializada em fluxos de WhatsApp via API não oficial. Ela permite criar conversas automáticas com clientes de forma rápida, visual e estratégica — sem precisar saber programar.

É uma ferramenta muito utilizada por gestores de automação e IA, principalmente para atendimento, pré-vendas e recuperação de vendas.

Canais disponíveis na BotConversa:

- WhatsApp

Tipos de automações que você pode criar:

Pré-atendimento com menu inteligente

Exibe opções para o usuário escolher (como “financeiro”, “agendamento” ou “falar com atendente”) e direciona para o fluxo correto.

Organização de atendimentos por setor ou equipe

Cada setor da empresa recebe as mensagens certas, reduzindo erros e otimizando o atendimento.

Recuperação de vendas no WhatsApp

Mensagens automáticas para quem não finalizou um pedido ou abandonou o carrinho (ideal pra e-commerce, vendas diretas e infoprodutores).

Envio de mensagens personalizadas

Você pode configurar o envio de mensagens automáticas em massa ou por evento (ex: lembrete de consulta ou pagamento).

Lembretes de agendamento e compromissos

Avisa o cliente com antecedência sobre consultas, reuniões ou entregas, reduzindo faltas e cancelamentos.

Solicitação de feedback (pesquisa NPS)

Automatiza pesquisas de satisfação após atendimentos ou compras, coletando dados valiosos pro negócio.

Automação de campanhas promocionais

Segmenta sua base e envia promoções personalizadas via WhatsApp com apenas alguns cliques.

Atendimento híbrido (bot + humano)

O bot faz o primeiro contato e transfere para um atendente quando necessário — tudo dentro da própria plataforma.

NICOCHAT



O Nicochat é uma plataforma de automação de conversas especializada em WhatsApp, voltada para marketing, vendas e atendimento. Com uma interface simples e intuitiva, permite criar fluxos automatizados sem necessidade de programação, além de oferecer funcionalidades avançadas para otimizar o relacionamento com leads e clientes.

Ela é focada em proporcionar uma automação eficaz no WhatsApp, com recursos que vão desde o atendimento inicial até a qualificação e fechamento de vendas, tudo dentro de um único ambiente.

Canais disponíveis na Nicochat:

- São mais de 12 canais sociais disponíveis para conexão (Facebook Messenger, Instagram, WhatsApp, Google Business Messenger, Telegram, SMS, Voice, Line, Viber, Wechat, Slack, etc.)

Tipos de automações que você pode criar:

Captação de leads via WhatsApp

Criação de links, QR codes ou gatilhos para iniciar conversas automatizadas e capturar contatos diretamente no WhatsApp.

Qualificação de leads automatizada

O bot realiza perguntas estratégicas para identificar o perfil do lead e direcionar para o fluxo adequado ou para o time comercial.

Agendamento de reuniões ou atendimentos

Integração com plataformas de agenda como Google Calendar ou Calendly para facilitar o agendamento de forma automatizada.

Disparo de mensagens automatizadas via WhatsApp

Envio de mensagens personalizadas com base em ações do usuário, como abandono de carrinho, follow-up ou avisos importantes.

Sequência de nutrição e conteúdo

Programação de mensagens em sequência para educar o lead, gerar relacionamento e preparar para a oferta.

Atendimento automatizado + humano

O bot realiza o atendimento inicial e, quando necessário, transfere a conversa para um atendente humano em tempo real.

Agentes de Inteligência Artificial

Criação de agentes de inteligência artificial que respondem dúvidas frequentes, interpretam textos quebrados, consultam bases de dados em tempo real (estoque, pedidos, agendamentos) e simulam conversas mais naturais e personalizadas, trazendo uma experiência avançada de

ZAIA E GPTMAKER

Zaia e GPTMaker são plataformas para criação de **agentes de inteligência artificial personalizados**, com foco em performance, flexibilidade e facilidade de uso — especialmente pensadas para quem quer oferecer soluções de IA para atendimento, suporte, vendas e até treinamentos.

Essas ferramentas funcionam com base no modelo GPT, permitindo que você treine e configure agentes que **respondem como humanos**, entendem contexto e podem ser conectados a múltiplos canais. A vantagem dessas duas ferramentas é poder treinar os agentes através de arquivos e documentos, o que facilita bastante a sua criação.

Canais disponíveis (via integração ou embed):

- WhatsApp
- Websites (via widget)
- Integração com outras ferramentas de automação (via Webhook ou API)

Tipos de automações que você pode criar:

Agentes de suporte treinados com PDFs, FAQs e sites

O agente de IA responde perguntas com base em documentos, links ou textos inseridos por você.

Agente especialista em um produto ou serviço

Ideal para empresas que querem um atendente que domina os detalhes do negócio e vende com naturalidade.

Chat de onboarding e tutoriais

Crie agentes que ensinam passo a passo, orientam novos usuários ou respondem dúvidas de uso.

Assistente de vendas com scripts treinados

Você pode treinar a IA com argumentos de venda, objeções e gatilhos, para ela converter leads sozinha.

Simulador de atendimento com IA para treinamentos

Crie um ambiente onde colaboradores interagem com um agente e são avaliados com base nas respostas.

IA com personalidade da marca

É possível personalizar o estilo e até o humor das respostas, tornando o agente mais humanizado.

IA com memória contextual (dependendo da plataforma e plano)

Os agentes podem lembrar do histórico da conversa para responder com mais profundidade e fluidez.

MAKE E O N8N

O **n8n** e o **Make** são plataformas de automação avançadas que permitem integrar diferentes sistemas, automatizar processos complexos e criar fluxos personalizados sem a necessidade de programar, utilizando interfaces visuais de arrastar e soltar.

Elas são ideais para quem busca automações mais robustas, integrando várias ferramentas entre si e criando processos inteligentes que vão muito além de simples respostas automáticas.

Enquanto o Make é conhecido pela sua interface intuitiva e visualmente agradável, o n8n se destaca por ser open source e permitir maior flexibilidade e customização.

Canais e integrações possíveis (alguns exemplos):

- WhatsApp (via API Oficial ou conectores de terceiros)
- Instagram, Facebook, Telegram, Slack, Discord, entre outros
- Plataformas de e-commerce (Shopify, WooCommerce, Nuvemshop, Tray, etc.)
- CRMs (Hubspot, Pipedrive, RD Station, etc.)
- E-mail (Gmail, Outlook, SMTP, etc.)
- Google Sheets, Airtable, MySQL, PostgreSQL, entre outros bancos de dados
- Qualquer API aberta via HTTP Request

Tipos de automações que você pode criar:

Integração de sistemas e dados

Conectar diferentes ferramentas e fazer com que “conversem” entre si, como enviar dados do WhatsApp para planilhas, CRMs, ERPs ou plataformas de e-commerce.

Automatização de processos manuais

Eliminar tarefas repetitivas, como cadastrar leads, atualizar planilhas, enviar e-mails automáticos, criar tarefas em gerenciadores de projetos, entre outros.

Monitoramento e notificações em tempo real

Criar alertas automáticos para o time comercial ou de suporte sempre que um lead realizar uma ação importante, como preencher um formulário ou abandonar um carrinho.

Disparos automáticos segmentados

Enviar mensagens segmentadas no WhatsApp ou e-mail com base em ações específicas do usuário ou em dados integrados de outras plataformas.

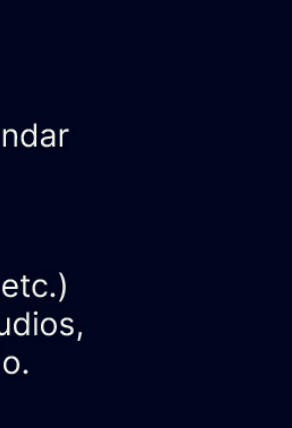
Automatização de vendas e follow-up

Construir fluxos que acompanham a jornada do cliente desde a captação até o fechamento, fazendo follow-ups automáticos e integrando com plataformas de pagamento.

Agentes de IA integrados

Criação de agentes de inteligência artificial que se conectam com bancos de dados e APIs para realizar atendimentos mais inteligentes, respondendo dúvidas, consultando informações em tempo real (como pedidos, estoque, agendamentos) e realizando tarefas automatizadas de forma personalizada. Esses agentes podem ser integrados com WhatsApp, sites, e-mails e outros canais.

TYPEBOT



O **Typebot** é uma plataforma para criação de chatbots interativos e personalizados, com foco em conversas mais naturais e visuais. Através de um construtor visual estilo “flow builder”, permite criar experiências de conversa que se adaptam ao contexto do usuário, seja para captação, qualificação ou atendimento.

Seu grande diferencial está na interface de conversação, que simula uma interação mais fluida e humanizada, podendo ser utilizada em sites, WhatsApp (via integração), e outras plataformas.

Principais canais de utilização:

- WhatsApp (via API Oficial de terceiros)
- Sites (embeds e pop-ups)
- Links diretos para landing pages de conversa
- Integrações via Webhook e API com outras ferramentas

Tipos de automações que você pode criar:

Pré-atendimento automatizado para site ou WhatsApp

Capta o nome, telefone e dúvida do cliente antes de transferir para um atendimento humano.

Qualificação de leads para vendas

O bot faz perguntas e, com base nas respostas, classifica o lead automaticamente e direciona para a oferta certa.

Simuladores interativos

Cria um simulador de orçamento, diagnóstico ou quiz de produto que responde de forma dinâmica.

Captação de leads via site ou WhatsApp

Criação de conversas interativas que capturam informações do lead de forma mais envolvente, usando perguntas personalizadas e lógica condicional.

Qualificação de leads automatizada

Fluxos de perguntas inteligentes para classificar leads, entender perfil, interesse e encaminhar para o time comercial ou para outras automações.

Agendamento de reuniões ou atendimentos

Integração com Google Calendar, Calendly e outras plataformas para agendar reuniões diretamente pelo bot.

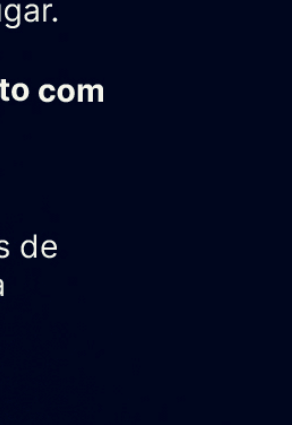
Agentes de IA integrados ao fluxo

Criação de agentes de inteligência artificial (OpenAI, Google Vertex, etc.) para criar respostas dinâmicas, interpretar dúvidas complexas, analisar áudios, gerar recomendações e tornar o atendimento mais natural e personalizado.

Relatórios automáticos de performance

Coleta de dados das interações e envio de relatórios automáticos com métricas como taxas de conversão, engajamento, abandono de fluxo, entre outros. Esses dados podem ser exportados ou integrados a dashboards em tempo real.

ACTIVE CAMPAIGN



A **ActiveCampaign** é uma das plataformas de automação de e-mail marketing mais completas e populares do mercado. Ela combina **automação de e-mails, CRM, gestão de leads e segmentação avançada** — tudo em um só lugar.

É ideal para negócios que querem **nutrir leads, manter relacionamento com clientes e criar jornadas personalizadas de venda**, com base no comportamento do usuário.

Além disso, ela permite disparar e-mails automaticamente, criar fluxos de automação complexos e acompanhar toda a jornada do lead de forma estratégica e personalizada.

Principais canais de utilização:

- E-mail
- CRM (gestão de contatos e vendas)
- Integrações com WhatsApp (via webhooks e plataformas externas)
- Site (rastreamento de comportamento e formulários)

Tipos de automações que você pode criar:

Nutrição de leads por e-mail

Sequência de mensagens com conteúdo educativo, quebrando objeções e preparando para a venda.

Automação de boas-vindas

Após o lead baixar um e-book ou se cadastrar, ele recebe uma série de mensagens de boas-vindas.

Recuperação de carrinho abandonado

Detecta quando alguém não finalizou uma compra e envia e-mails personalizados para retomar o processo.

Segmentação dinâmica de leads

Organiza os contatos com base nas ações que realizam (clikaram em um link, abriram um e-mail, preencheram um formulário).

Integração com vendas (CRM)

Move os leads automaticamente pelos estágios do funil comercial, com lembretes de follow-up e envio de propostas.

Fluxos personalizados com lógica condicional

Você pode criar jornadas que mudam conforme a ação do usuário: se clicou em X, vai pra um caminho; se não clicou, vai pra outro.

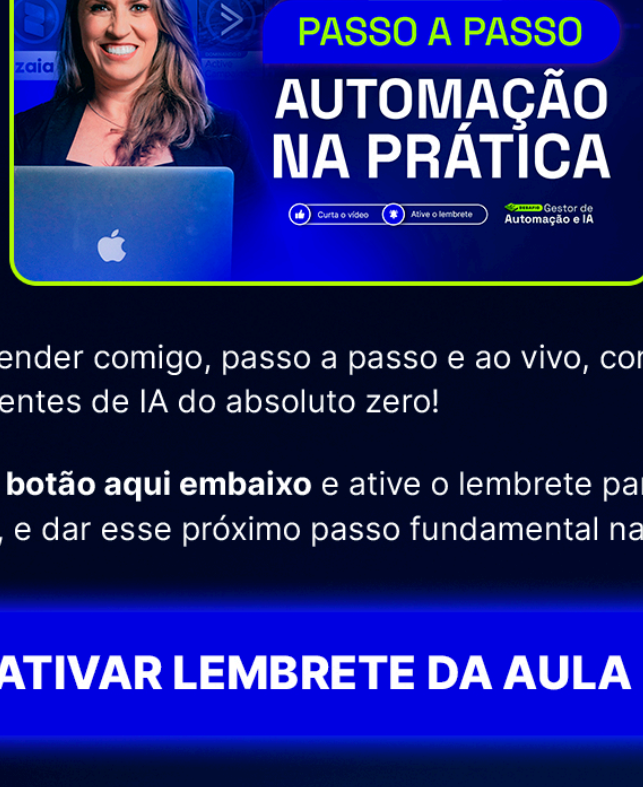
Análise de comportamento no site

Rastreia as páginas acessadas por cada lead para personalizar ainda mais o conteúdo e as ofertas.

Bora para prática?

Agora que você já conhece tudo sobre as principais ferramentas, está na hora de descobrir como usá-las NA PRÁTICA, para que você possa começar a ganhar dinheiro prestando serviço no digital.

E é esse o tema da aula 2 do evento **Desafio Gestor de Automação e IA**:



Sim! Você vai aprender comigo, passo a passo e ao vivo, como criar automações e agentes de IA do absoluto zero!

Então **já aperta o botão aqui embaixo** e ative o lembrete para não perder essa aula incrível, e dar esse próximo passo fundamental na sua vida.

ATIVAR LEMBRETE DA AULA 2

Te espero ao vivo, bora! 

