



MARDESK

SOLUÇÕES CORPORATIVAS

MATERIAL EXCLUSIVO

Consultoria com IA: 7 Passos para Plugar um Squad de Agentes no Seu Negócio

Como recuperar 15–20 horas por semana e escalar sua consultoria sem contratar — o método que rodo no meu próprio negócio

Thiago Ryque

Founder da Mardesk



Sumário

Uma pergunta que eu não sabia responder

O que é o SQUAD

A arquitetura: como tudo se conecta

Conheça o time (exemplo verídico)

Um dia real: segunda-feira, 7h

O que muda de verdade

O que NÃO muda

Os 7 Passos para plugar o SQUAD

Suas ferramentas pra começar hoje

Os prompts-mestres do seu squad

Isso não é pra todo mundo

A reunião de 40 minutos

COMECE POR AQUI

Como usar este material

1. Leia o material inteiro UMA vez, sem parar pra executar — só pra ter a visão do todo.
2. Volte ao começo e escolha UM ponto: o mais urgente pra sua realidade hoje.
3. Aplique a AÇÃO IMEDIATA daquele ponto ainda esta semana, antes de ir pro próximo.
4. Releia daqui a 30 dias e marque o que já virou hábito de verdade no seu dia a dia.

REGRA DE OURO

Conhecimento que não vira ação não muda resultado. Não tente fazer tudo de uma vez — escolha 1, execute, depois avance. A disciplina devora a motivação no café da manhã.

ABERTURA

Uma pergunta que eu não sabia responder

Tem uma pergunta que eu recebi várias vezes nos últimos meses, de empresários que me acompanham há anos: "Thiago, como você está dando conta de tudo isso ao mesmo tempo?"

Consultoria, conteúdo, mentoria, palestra, sócio de varejo, pai, marido — e entregando mais do que nunca. Eu entendo a pergunta. Porque durante muito tempo eu mesmo não tinha resposta pra ela. Eu só tinha mais horas queimadas, mais noites viradas, mais energia emprestada do dia seguinte.

Até que eu parei de tentar ser mais rápido. E comecei a pensar diferente.

Deixa eu ser honesto com você, como eu sempre fui. Eu vim de um lugar onde recurso era coisa rara. Cresci em família de baixa renda, sem pai presente, fui o menino do bullying que ninguém apostava. Aprendi cedo que reclamar da falta de ferramenta não muda resultado. O que muda resultado é o que você faz com o que você tem. E quando aparece uma ferramenta nova, você não ignora: você aprende, testa e usa.

Foram mais de 20 anos no campo de batalha corporativo, liderando equipes de até 200 pessoas. Aprendi o que é delegar com critério, montar time com função clara e exigir entrega com método. Aprendi que time bem estruturado multiplica capacidade — mas que crescer o time sem processo é só aumentar o caos.

Quando a IA amadureceu de verdade, eu fiz com ela o que faria com qualquer recurso novo: fui entender o que ela faz, como funciona e onde encaixa no meu modelo de negócio. Foi aí que nasceu o SQUAD. E neste material eu vou te mostrar, sem rodeio, como ele funciona e como você monta o seu.

"A IA não chegou pra substituir você. Ela chegou pra multiplicar quem já trabalha bem."

— Thiago Ryque

FUNDAMENTOS

O que é o SQUAD

Durante anos, a operação de marketing e gestão de uma consultoria dependeu de gente pra cada função: um assistente pra agenda, uma agência pro conteúdo, um comercial pros leads. Cada peça custava, cada peça falhava, e o consultor ficava no meio apagando incêndio.

Eu fiz diferente. O SQUAD é um ecossistema de agentes de inteligência artificial que montei pra rodar o marketing, as operações e a inteligência do meu negócio. Não é um software que comprei. Não é uma plataforma com dashboard bonito. É uma arquitetura de time, com papéis definidos, que trabalha enquanto eu durmo.

Cada agente tem nome, função específica e opera de forma semi-autônoma dentro de um Hub Central — o lugar onde tudo conversa, se integra e se organiza. O resultado é que eu atendo mais cliente, produzo mais conteúdo e decido mais rápido sem contratar uma equipe grande e sem virar escravo da tela. É o mesmo princípio que eu aplico em gestão de pessoas. Só que sem folha de pagamento, sem processo seletivo, sem período de experiência.

A IDEIA EM UMA FRASE

Não é ferramenta. É uma equipe que trabalha enquanto você dorme — com papéis claros, padrão de qualidade e um chefe (você) que só entra onde só você pode entrar.

ESTRUTURA

A arquitetura: como tudo se conecta

Pensa numa roda. No centro fica o Hub Central — memória, integração e fluxo. Em volta ficam os agentes, cada um na sua faixa. A inteligência entra pela pesquisa, abastece o Hub, o Hub distribui pra quem executa, e o que cada agente produz volta pro Hub. Você bate o olho no Hub, toma as decisões que são suas, e devolve o resto pro time.

1. Entrada — Pesquisa e dados

O agente de dados monitora mercado, comportamento do público e desempenho do que já saiu. Tudo isso vira insumo organizado e abastece o Hub.

2. Núcleo — Hub Central

Não é um agente: é a infraestrutura por onde tudo passa. Memória do negócio + automação de fluxo + integração. É onde o trabalho é distribuído e validado.

3. Execução — Os agentes de produção

Conteúdo, iscas, e-mail/funil, tráfego, prospecção. Cada um pega o que precisa no Hub, executa na sua faixa e devolve o resultado pra revisão.

4. Decisão — Você

Você entra onde só você entra: julgamento estratégico, relacionamento com cliente, aprovação final. O squad prepara; a decisão é sua.

A roda do squad: hub-and-spoke

Pesquisa & Inteligência (Peter) — abastece o sistema com dado organizado



HUB CENTRAL — memória, integração e fluxo



Sophia — conteúdo

Kate — iscas

Max — e-mail

Alex — tráfego

Zayon — SDR



Sua decisão (você) — julgamento, relacionamento e aprovação final

pesquisa → Hub → execução → sua decisão

Repare na lógica: pesquisa → Hub → execução → sua decisão. Sem o Hub, você teria ferramentas avulsas que não conversam e criam mais trabalho do que economizam. Com o Hub, você tem um time.

BASTIDORES

Conheça o time (exemplo verídico)

Pra isso não ficar abstrato, deixa eu te mostrar o meu squad real — não um exemplo de folheto. É o time que roda a minha operação hoje. Você não precisa montar tudo isso de uma vez (mais pra frente eu te mostro por onde começar), mas serve de prova de que a lógica escala. Abaixo, o núcleo de marketing e crescimento, orquestrado pelo gestor e pelo Hub.

Peter — Dados e Relatórios

Transforma dado bruto em decisão: levanta benchmarks, tendências e o que o público anda perguntando, e me entrega insights priorizados com o próximo passo. Eu não pesquiso mais do zero — eu decido.

Sophia — Conteúdo Orgânico

Dona da voz de marca. Coordena LinkedIn, Reels, TikTok, YouTube e carrossel, e mantém o calendário editorial. Um insumo meu vira vários formatos prontos, no meu tom.

Kate — Iscas Digitais

Produz os materiais de captação: e-books, planilhas, checklists, templates e mini-cursos por e-mail. Entrega rascunho de qualidade pra eu revisar rápido, em vez de eu escrever do zero.

Max — E-mail e Funil

Monta as réguas de e-mail — nutrição, recuperação e venda — e configura a ferramenta de disparo. É quem faz o lead aquecer e converter sem depender da minha memória.

Alex — Tráfego Pago

Estrutura campanha, conjunto e anúncio (Meta, Google, TikTok), escreve briefing de criativo e cuida da otimização. Foco em custo por lead e retorno sobre o investido.

Zayon — SDR e Prospecção

Conduz o lead da conexão até a reunião comigo: automações de funil, mailings e prospecção ativa no LinkedIn, no meu tom e sem queimar a marca.

Quem amarra tudo isso é o Jhon, o gestor (scrum master) do squad: ele planeja, designa quem faz o quê, valida a qualidade da entrega, cobra prazo e me aciona quando precisa de decisão. E o Hub Central é a infraestrutura por onde o trabalho de todos passa. Sem gestor e sem Hub, seriam ferramentas soltas; com eles, é um time de verdade.

PRA VOCÊ TER DIMENSÃO

No meu squad real hoje são 16 agentes, cobrindo da produção e do tráfego à entrega final, ao vídeo e à prospecção. Você não começa por 16 — começa por 2. Mas a lógica é exatamente a mesma e escala junto com o seu negócio.

NA PRÁTICA

Um dia real: segunda-feira, 7h

Não é teoria. É como a minha segunda-feira começa hoje. Eu abro o Hub e o trabalho da semana já está adiantado, esperando só a minha cabeça.

- ☐ Peter já deixou o briefing da semana: as três perguntas que o público mais fez, um dado novo de pesquisa sobre gestão de PME e o desempenho do conteúdo da semana anterior.
- ☐ Sophia pegou esse briefing e já está com a pauta da semana montada, com o copy de um post e o esqueleto do conteúdo nos canais.
- ☐ Kate adiantou o rascunho do próximo material de captação, alinhado ao posicionamento, pronto pra eu revisar em minutos.
- ☐ Max ajustou a régua de e-mail do material ativo e separou os contatos que esfriaram pra recuperação.
- ☐ Zayon sinalizou dois leads qualificados prontos pra conversa, cada um com resumo de perfil e dor principal.
- ☐ Jhon consolidou tudo num relatório de abertura e marcou o que depende de uma decisão minha.

Eu olho pra tudo isso em cerca de 15 minutos. Tomo as decisões que são minhas, devolvo o resto pro squad, e começo o dia com clareza. Isso não é automatizar por automatizar. É colocar a inteligência do dono onde ela realmente importa.

RESULTADOS

O que muda de verdade

Deixa eu ser honesto antes de qualquer número: ninguém pluga um squad e vira outra pessoa da noite pro dia. O que muda não é você. O que muda é o que consome você.

Antes, eu gastava uma parte absurda do meu tempo em coisa que não era consultoria: pesquisando pauta, respondendo mensagem que pedia triagem, montando relatório que podia ser gerado, pensando no próximo post às 23h quando eu devia estar dormindo. O squad não me deu superpoder. Ele me devolveu o tempo que eu desperdiçava em trabalho de baixo valor, pra eu focar no que só eu faço. Na prática, isso muda tudo.

Área	Antes	Depois
Pesquisa	3 a 4 horas por semana garimpando dado, benchmark e tendência pra embasar pauta e estratégia.	Cerca de 20 minutos revisando o que o agente de dados já levantou e organizou. Eu chego pra decidir, não pra procurar.
Conteúdo	Publicar dependia de semana calma e de pico de energia. Inconsistente por natureza.	Consistência virou processo: +30 peças por mês, na minha voz, revisadas por mim, sem me sugar.
Leads	Lead perdido por esquecimento e follow-up que não saía. Eu lembrava tarde demais.	Triagem e qualificação rodando: eu entro na conversa sabendo com quem falo, qual a dor e o momento da empresa.
Sua semana	20 a 25 horas afundadas em trabalho operacional de baixo valor.	Entre 15 e 20 horas recuperadas por semana — devolvidas pra cliente, família e estratégia.

Tem um efeito colateral que eu não esperava com tanta força: consistência acumula. Conteúdo bom, na frequência certa, faz o mercado te enxergar diferente. Comecei a receber convite de palestra de quem nunca tinha me procurado. Posicionamento não é evento, é acumulação — e o squad me deu estrutura pra acumular sem quebrar.

A REGRA QUE NINGUÉM PODE ESQUECER

O squad é multiplicador. E multiplicador de zero ainda é zero. Se não há método, posicionamento e processo, ele só amplifica a confusão. Primeiro a base, depois a alavanca.

HONESTIDADE

O que NÃO muda

Aqui é onde eu preciso ser honesto, porque seria fácil pintar um quadro perfeito. O squad tem limite, e fingir que não tem só te prepara pra frustração.

- Não substitui o seu julgamento. Ele não decide estratégia, não constrói o relacionamento com o cliente e não lê o subtexto de uma conversa difícil. Isso continua sendo seu.
- Não funciona sem supervisão. Cada agente precisa de revisão, ajuste e correção de rota. Não é "liga e esquece" — é um sistema vivo que responde ao nível de atenção que você dá.
- Não é velocidade máxima no dia um. Os primeiros 60 dias são de calibração: você vai testar, corrigir e ajustar. Isso é normal e está dentro dos 7 passos a seguir.
- O trabalho de verdade — desenvolver método, formar o seu ponto de vista, construir relacionamento profundo — continua sendo seu, e nenhum agente substitui.

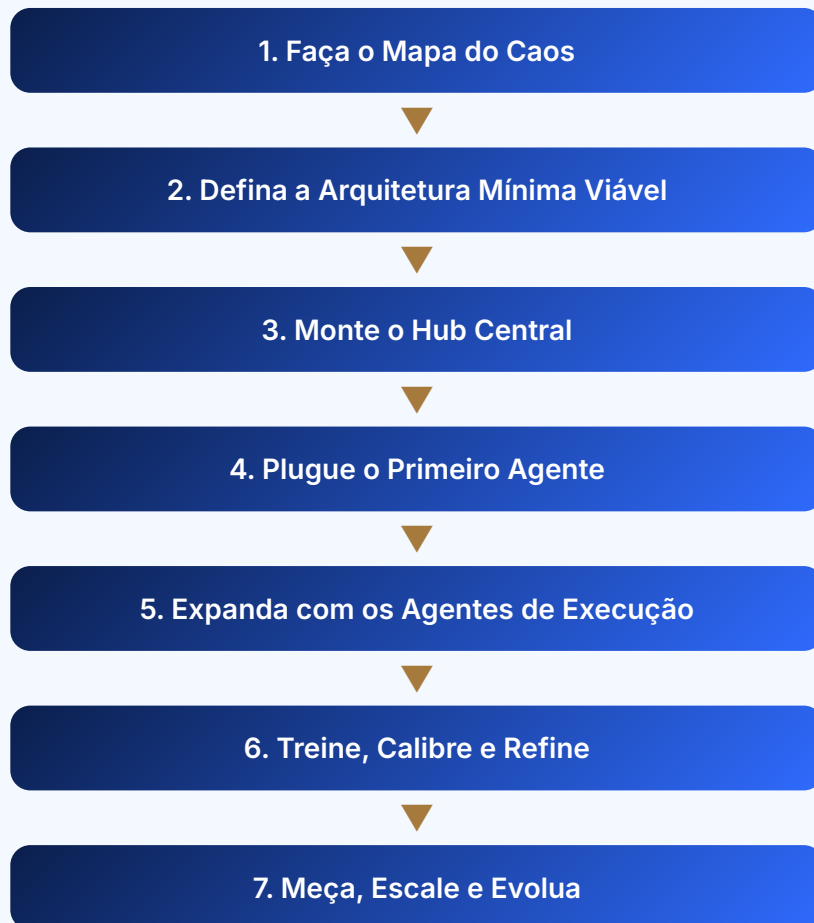
O que o squad garante é que, quando você chega nesse trabalho, você chega inteiro: sem estar sugado pela operação.

O MÉTODO

Os 7 Passos para plugar o SQUAD

Agora a pergunta que importa: como começar? Não existe um único jeito certo. O squad que você vai montar é o seu, não uma cópia do meu. O que existe é uma sequência que funciona, testada no meu negócio e refinada em meses de erro e ajuste. Siga na ordem — pular etapa parece mais rápido e quase sempre atrasa tudo.

A jornada em 7 passos



siga na ordem — pular etapa atrasa tudo

Passo 1 — Faça o Mapa do Caos

Antes de montar qualquer agente, você precisa saber pra onde o seu tempo realmente vai. Parece óbvio, mas não é: a maioria tem a sensação de estar ocupado o tempo todo e nenhuma clareza de quais atividades comem mais horas. Sem esse mapa, você automatiza a coisa errada e segue com o problema. Esse passo é o seu mini-

diagnóstico — a mesma lógica do meu Método L.I.D.E., que começa olhando a realidade de frente antes de propor solução.

1. Durante uma semana inteira, registre tudo o que você faz em blocos de 30 minutos. Pode ser planilha, app de notas ou papel — o que importa é o registro real, não o que você acha que faz.
2. No fim da semana, classifique cada atividade em três colunas: A (só você pode fazer — entrega, decisão estratégica, relacionamento de alto valor), B (alguém poderia fazer, mas você acaba fazendo — pesquisa, produção de conteúdo, follow-up, relatório) e C (deveria rodar sozinho, mas depende de você pra disparar).
3. Some as horas de cada coluna. A Coluna B é por onde o squad começa; a Coluna C é por onde ele escala. O total da Coluna B vai te surpreender — foi o que me surpreendeu.

ENTREGÁVEL DO PASSO 1

Uma planilha com sua semana mapeada e classificada em A, B e C, com o total de horas por coluna. Sem isso na mão, não avance.

Passo 2 — Defina a Arquitetura Mínima Viável

Com o mapa pronto, o desperdício fica visível. Agora você decide quais agentes fazer primeiro. Não tente montar o squad inteiro de uma vez — esse é o erro mais comum e o que faz a maioria desistir. Começar com pouco e funcionar é infinitamente melhor do que começar com tudo e travar.

1. Olhe a sua Coluna B e marque as 2 atividades que mais consomem horas na semana. Esse é o seu ponto de entrada.
2. Para cada uma, responda três perguntas: tem padrão repetível? Eu consigo revisar o resultado em menos de 10 minutos? Já existe ferramenta de IA que faz isso bem com o contexto certo?
3. Monte uma tabela com três colunas — Atividade, Agente proposto, Ferramenta base. Esse é o blueprint do seu squad. Comece com no máximo 2 agentes e faça eles funcionarem bem antes de adicionar mais.

ENTREGÁVEL DO PASSO 2

O blueprint do seu Squad Mínimo Viável: os 2 primeiros agentes definidos, cada um com a atividade que cobre e a ferramenta base escolhida.

Passo 3 — Monte o Hub Central

O Hub é o sistema nervoso do squad: onde tudo entra, é processado e sai organizado. Sem ele, você tem agentes soltos que não conversam e criam mais trabalho do que economizam. Não precisa ser complicado — o meu roda sobre três pilares que qualquer consultor replica sem saber programar.

1. Base de conhecimento (Notion ou equivalente): tudo que os agentes precisam saber do seu negócio — metodologia, casos, perfil de cliente ideal, sua voz e seus exemplos. É o manual da empresa que o agente lê antes de trabalhar.
2. Automação de fluxo (Make ou Zapier): o que conecta os agentes entre si e com suas ferramentas. Um lead chega no formulário, dispara a triagem, classifica e você recebe o resumo — 40 minutos de trabalho manual viram 3. Os planos gratuitos já dão pra começar.
3. Integração com o Google Workspace (Gmail, Agenda, Drive, Sheets): a espinha do dia a dia de 90% dos consultores brasileiros. As integrações já existem, nativas e gratuitas. Dedique um dia inteiro só pro Hub antes de criar qualquer agente, e teste um fluxo simples de ponta a ponta.

ENTREGÁVEL DO PASSO 3

Hub Central no ar: base de conhecimento preenchida, uma automação de teste rodando e a integração com o Google Workspace ativa.

Passo 4 — Plugue o Primeiro Agente

O primeiro agente a ativar é o de pesquisa e dados. Por quê? Porque o retorno é imediato e visível: em poucos dias você já recupera horas reais — e quando você vê funcionando com seus próprios olhos, a resistência que ainda existia some.

1. Configure um prompt-mestre uma única vez, contendo quem você é, qual é o seu método, quem são seus clientes, que linguagem você usa e o que espera como saída de uma pesquisa.
2. Monte o fluxo: você manda a pergunta, a automação puxa o contexto da base de conhecimento, envia pra IA com o prompt-mestre e devolve o resultado formatado num documento.
3. Nas primeiras duas semanas, use o agente todos os dias e calibre a cada resultado fraco, sendo específico no que corrige. O erro mais comum é desistir cedo: saída ruim não significa que a ferramenta não serve — significa que o prompt precisa de ajuste.

ENTREGÁVEL DO PASSO 4

Agente de dados rodando e entregando pesquisa em formato utilizável, com pelo menos 10 rodadas de calibração registradas.

Passo 5 — Expanda com os Agentes de Execução

Com o agente de pesquisa firme, você tem duas coisas que não tinha: tempo livre e confiança no processo. Agora entram os agentes de execução. A regra de expansão é simples — só adicione um agente novo quando o anterior já roda bem, sem exigir sua atenção constante.

- Agente de conteúdo: alimentado pelo contexto do Hub, ele entrega o primeiro rascunho de posts, roteiros e sequências. Você indica tema e canal, ele rascunha, você valida e publica.
- Agente de captação/isca: transforma o seu posicionamento em material gratuito (e-book, planilha, checklist) pra alimentar o topo do funil sem você escrever do zero.
- Agente de e-mail e triagem de leads: classifica o lead por perfil e momento, monta a régua de nutrição e prepara o resumo pra sua conversa comercial.

Adicione um agente por mês — não por semana, não por trimestre. Um mês é tempo de implementar, calibrar e absorver o novo fluxo.

ENTREGÁVEL DO PASSO 5

Cada agente ativo com o fluxo documentado no Hub, entregável definido e o seu tempo médio de validação medido.

Passo 6 — Treine, Calibre e Refine

Essa é a etapa que separa um squad mediano de um que funciona de verdade — e onde a maioria não investe tempo suficiente. Um agente é tão bom quanto o contexto que você dá. Se ele escreve algo que não parece com você, o problema não é a ferramenta: é que você não alimentou bem a sua voz, os seus exemplos e a sua forma de pensar.

Reserve uma sessão de 2 horas por mês — o “dia de treino do squad”.

1. Comece revisando as saídas do mês: o que chegou bom, o que chegou ruim, o que precisou de retrabalho. Para cada retrabalho, identifique o que faltou no prompt ou no contexto.

2. Alimente o Hub com material novo: casos recentes, falas de cliente, exemplos de conteúdo que funcionou e as perguntas que o público mais fez. O Hub precisa crescer junto com o seu negócio.
3. Atualize os prompts-mestres com base no que você aprendeu. Uma linha a mais no prompt certo elimina um erro que se repetia toda semana. Trate o squad como você trataria um colaborador novo: no começo supervisiona mais; com o tempo, confia mais.

ENTREGÁVEL DO PASSO 6

Um documento de calibração no Hub com o registro das revisões mensais, os ajustes feitos e a versão atualizada de cada prompt-mestre.

Passo 7 — Meça, Escale e Evolua

O que não é medido não é gerenciado — vale pro seu squad como vale pra qualquer time. Você precisa saber quanto tempo ele te devolveu, se a qualidade está no nível certo e se o investimento gera retorno real. Não confie na sensação: confie no número.

Acompanhe quatro métricas todo mês (a tabela completa está na seção de ferramentas): horas recuperadas, taxa de aprovação dos rascunhos, leads qualificados processados e receita gerada no tempo recuperado.

Com as métricas em dia, os próximos gargalos aparecem sozinhos: novas atividades da Coluna B, novos processos pra automatizar, novas integrações entre agentes. É assim que você decide o próximo agente — por dado, não por impulso.

Trate o squad como vivo: o meu de hoje não é o de seis meses atrás, e o de seis meses atrás já era melhor que o de um ano antes. O que não muda é a lógica — você no trabalho que só você faz, o squad no resto.

ENTREGÁVEL DO PASSO 7

Um dashboard simples com as quatro métricas atualizadas todo mês, mais a lista priorizada dos próximos agentes a implementar.

MÃOS À OBRA

Suas ferramentas pra começar hoje

Material que você fecha e não usa não serve pra nada. Então aqui vão as três worksheets que destravam o seu Passo 1, o Passo 2 e o Passo 7. Copie pra uma planilha e comece ainda esta semana.

Worksheet 1 — Mapa do Caos

Atividade	Horas/semana	Coluna (A/B/C)
Pesquisa de pauta e tendências	4h	B
Produção de conteúdo (posts, roteiros)	8h	B
Resposta e follow-up de leads	3h	B
Entrega de consultoria / atendimento	10h	A
Disparo manual de relatórios e e-mails	2h	C

Worksheet 2 — Blueprint do Squad Mínimo Viável

Atividade (da Coluna B)	Agente proposto	Ferramenta base
Pesquisa de pauta e dados de mercado	Agente de dados/pesquisa	Claude ou ChatGPT + base no Notion
Produção de conteúdo orgânico	Agente de conteúdo	Claude/ChatGPT + Make + Notion
Material de captação (iscas)	Agente de iscas	Claude/ChatGPT + Canva/Beacon
Triagem e nutrição de leads	Agente de e-mail/funil	Formulário + Make + ferramenta de e-mail

- ☐ Registre a semana inteira em blocos de 30 minutos, com honestidade (o que fiz, não o que eu deveria fazer).
- ☐ Classifiquei cada linha como A, B ou C — sem deixar nada na dúvida.
- ☐ Somei as horas por coluna e olhei de frente o total da Coluna B.

- ☐ Marquei as 2 atividades da Coluna B que mais consomem horas (entram no Passo 2).

Worksheet 3 — Dashboard de Métricas

Métrica	Como medir	Meta
Horas recuperadas/semana	Horas na Coluna B antes – horas agora, com o agente rodando	15 a 20h/semana após a expansão
Taxa de aprovação de rascunhos	De cada 10 saídas, quantas você usa com edição mínima	Acima de 7 em 10 após 60 dias
Leads qualificados processados	Quanto leads chegaram triados e com contexto vs. tempo manual	Subindo mês a mês
Receita no tempo recuperado	Horas devolvidas × valor da sua hora de consultoria	Retorno mínimo que o squad gera/mês

TEMPLATES

Os prompts-mestres do seu squad

Aqui é onde a maioria trava — e onde eu vou te adiantar meses de tentativa e erro. Um agente não é mágica: ele é tão bom quanto a instrução que você dá. Essa instrução tem um nome — prompt-mestre — e é o que você configura uma única vez por agente (lembra do Passo 4?). Depois você só calibra. O prompt-mestre ruim faz a IA parecer genérica; o prompt-mestre bem feito faz ela soar como você, com o seu método e o seu padrão.

Todo prompt-mestre tem a mesma espinha, não importa o agente. Decore esta anatomia — ela vale pros seis blocos abaixo e pra qualquer agente que você criar depois.

A ANATOMIA DE UM PROMPT-MESTRE (VALE PRA TODOS)

1. Papel — quem o agente é e o nível dele. 2. Contexto do negócio — quem é você, qual o método, quem é o cliente ideal, qual a sua voz. 3. Entrada — o que você vai mandar pra ele (o gatilho). 4. Saída esperada — o formato exato que você quer de volta (estrutura, tamanho, campos). 5. Tom — como tem que soar (o seu jeito de falar). 6. Regras — o que ele NUNCA pode fazer (invenção, promessa, fugir da voz).

Abaixo, o esqueleto pronto dos quatro agentes do núcleo. Copie a tabela do agente, preencha a coluna da direita com a SUA realidade e cole no campo de instrução da ferramenta. É literalmente plug-and-play.

1. Agente de Pesquisa & Dados

Campo do prompt-mestre	O que escrever (preencha com o seu)
Papel	"Você é meu analista de inteligência de mercado. Trabalha como um sênior: prioriza o que importa e me entrega decisão, não dado solto."
Contexto do negócio	Quem sou, meu método, meu cliente ideal (porte, dor, setor), os temas que eu cubro e o que eu já sei (pra não repetir o óbvio).
Entrada	Uma pergunta ou tema (ex.: "o que PMEs de serviço estão perguntando sobre gestão financeira em 2025?").
Saída esperada	Resumo executivo em até 1 página: 3 a 5 achados priorizados, cada um com fonte/raciocínio + 1 linha de "e daí, o que eu faço com isso".
Tom	Direto e prático. Sem floreio. Como um relatório que eu leio em 5 minutos antes de decidir.
Regras	Nunca inventar dado. Se não tiver fonte, dizer "hipótese". Sempre terminar com o próximo passo recomendado.

2. Agente de Conteúdo

Campo do prompt-mestre	O que escrever (preencha com o seu)
Papel	"Você é o meu redator de conteúdo orgânico. Escreve na minha voz, não na sua. É a minha extensão, não um ghostwriter genérico."
Contexto do negócio	Meus pilares de conteúdo, meu posicionamento, o canal (LinkedIn/Reels/etc.) e 3 a 5 exemplos REAIS de texto meu que funcionaram (a IA aprende a voz pelo exemplo).
Entrada	Tema + canal + objetivo (ex.: "post de LinkedIn sobre delegar com critério, pra gerar comentário").
Saída esperada	Rascunho pronto pra revisão: hook forte na 1ª linha, corpo no formato do canal, CTA coerente. Me dar 2 variações de hook.
Tom	A minha voz: frases curtas, direto, autoridade prática, sem jargão de marketing.
Regras	Nunca prometer milagre. Nunca usar dado que eu não passei. Se faltar contexto, perguntar antes de inventar.

3. Agente de Iscas (captação)

Campo do prompt-mestre	O que escrever (preencha com o seu)
Papel	"Você é o meu produtor de iscas digitais. Transforma o meu posicionamento em material gratuito de alto valor que faz o lead certo levantar a mão."
Contexto do negócio	Meu cliente ideal e a dor #1 dele, o que eu vendo no fim do funil, a minha voz e o formato que eu quero (e-book, planilha, checklist, template).
Entrada	O tema da isca + o público + o formato (ex.: "checklist de fechamento de mês pra dono de PME").
Saída esperada	Rascunho estruturado: título que promete um ganho claro, first win (valor em até 20 min de uso), estrutura do material e CTA pra próxima etapa do funil.
Tom	Prático e generoso, mas sem entregar tudo: a isca resolve um pedaço e mostra que existe um caminho maior.
Regras	Nunca prometer o que o material não entrega. Sempre amarrar com a oferta principal sem soar vendedor. Voz minha, sempre.

4. Agente de E-mail & Funil

Campo do prompt-mestre	O que escrever (preencha com o seu)
Papel	"Você é o meu especialista de e-mail e funil. Aquece o lead, nutre e prepara a venda — sem depender da minha memória."
Contexto do negócio	A jornada do meu lead (de onde ele vem, qual isca pegou), a minha oferta, a minha voz e os gatilhos de cada etapa (nutrição, recuperação, venda).
Entrada	O objetivo da sequência + o público + a etapa (ex.: "régua de 5 e-mails de nutrição pra quem baixou a isca X").
Saída esperada	A sequência completa: assunto + preview + corpo de cada e-mail, com o gatilho de cada um e o intervalo recomendado entre eles.
Tom	Conversa de gente, não de robô de marketing. Direto, com a minha voz, um CTA claro por e-mail.
Regras	Nunca mentir sobre escassez. Nunca prometer resultado garantido. Um objetivo por e-mail — nada de e-mail que pede três coisas.

Como calibrar (vale pros quatro)

1. Rode 10 vezes antes de julgar. Saída fraca no começo é normal — é prompt mal calibrado, não ferramenta ruim. Cada saída ruim é uma pista do que faltou no contexto.
2. Corrija no prompt, não na mão. Sempre que você reescrever a saída manualmente, pare e pergunte: “que linha eu adiciono no prompt-mestre pra ele já ter feito certo?”. Acrescente essa linha. É assim que o agente melhora sozinho.
3. Alimente com exemplos seus. Três a cinco exemplos reais do seu melhor material ensinam a voz melhor do que dez parágrafos de descrição. Mostre, não só descreva.
4. Versione o prompt. Guarde cada versão no Hub (Passo 6). Em 60 dias você vai ter um prompt-mestre afiado que entrega no nível certo na primeira tentativa — e isso é patrimônio do seu negócio.

QUEM DEVE CONTINUAR

Isso não é pra todo mundo

Deixa eu ser honesto antes de falar da reunião. O squad não é pra quem está começando agora, ainda montando a primeira carteira ou sem clareza do que vende. É pra quem já tem um negócio rodando, já entregou resultado real, já tem demanda — e está sentindo que o tempo virou o maior gargalo. Pra quem percebeu que o próximo nível não vem de trabalhar mais horas, e sim de trabalhar diferente. Se esse é você, a gente tem o que conversar.

PRÓXIMO PASSO

A reunião de 40 minutos

Não é uma call de vendas disfarçada. Nesses 40 minutos eu quero entender a estrutura atual do seu negócio: como você gera lead, como produz conteúdo, como opera o dia a dia e onde está perdendo mais tempo. A partir disso, eu te mostro com clareza quais agentes implementar primeiro, em que ordem e com quais ferramentas. Você sai com um caminho, não com uma promessa. Se fizer sentido trabalharmos juntos, ótimo; se não, você ainda sai sabendo o que fazer. De qualquer jeito, não é tempo perdido.

É simples: clique no botão abaixo e escreva SQUAD na mensagem — assim eu já sei que você leu este material e quer falar de implementação. Minha equipe retorna em até 24 horas com os horários.

Agendar minha reunião de 40 minutos

Escreva SQUAD na mensagem · resposta em até 24h

Ou salve o número: +55 11 96184-7395.

Foram mais de 20 anos pra eu aprender que sistema bate heroísmo — que resultado sustentável não vem de trabalhar mais horas, vem de construir uma estrutura que funciona com ou sem você no centro. O squad é isso pra mim. E pode ser isso pra você também. O que eu não quero é que daqui a um ano você esteja exatamente onde está hoje, sabendo que existia um caminho diferente e não tomou. Te vejo na reunião.

"Aquilo que você tolera é o que você tem. Se você tolera operar no limite de uma pessoa só, é isso que você vai ter: o teto de uma pessoa."

— Thiago Ryque

SOBRE O AUTOR

Mardesk | Soluções Corporativas

Thiago Ryque é o **Founder da Mardesk** — plataforma de soluções corporativas (CRM, PDV, financeiro e atendimento com IA, tudo integrado) — e consultor empresarial, mentor e treinador de líderes com **mais de 20 anos** de experiência no campo de batalha corporativo — da humildade ao comando de equipes de até 200 pessoas em grandes empresas. Sua missão é **acabar com a liderança fraca nas PMEs brasileiras**: transforma gestores comuns em líderes de alta performance e empresas no caos operacional em máquinas de resultado, com metodologias próprias (C.O.N.Q.U.I.S.T.A., F5 da Liderança e M.E.T.A.). Cristão, casado e pai — prioridades: Deus, Família e Trabalho, nessa ordem.

CONTATO

Onde nos encontrar

- WhatsApp: +55 11 96184-7395
- E-mail: contato@thiagoryque.com.br
- Site: mardesk.com.br
- Instagram: [@mardesk_oficial](https://www.instagram.com/mardesk_oficial)

Vamos conversar?

Em 30 minutos, a gente olha o SEU cenário real e você sai com 1 ou 2 alavancas concretas pra sair do operacional, profissionalizar a gestão e destravar resultado — sem enrolação e sem custo.

Quero agendar minha reunião gratuita



MARDESK

SOLUÇÕES CORPORATIVAS

+55 11 96184-7395
mardesk.com.br