

BATE-PAPO

IA NA PRÁTICA

Como potencializar pessoas, empresas e resultados

Deividi Alves Bolsoni



QUEM ESTÁ FALANDO

Deividi Alves Bolsoni

Gestor e Diretor Comercial do Grupo D2P

Agência Livre · Clicky Sistemas · Mitrix Soluções

Professor universitário no UNESC

Cursos: Sistemas de Informação, Administração e Contabilidade

Sócio da startup StoneAI

Inteligência artificial aplicada à indústria de granito

Mestrando

Direção Estratégica em Tecnologias da Informação



Tecnologia



Marketing



Vendas



Gestão



PARA COMEÇAR

Quem aqui já usou IA hoje?

E quem usou para algo além de pedir uma resposta pronta?

A T E S E

**A IA não compete com quem sabe.
Ela multiplica quem sabe.**

E multiplicação por zero dá zero.



OS QUATRO NÍVEIS DE MATURIDADE NO USO DA IA

Em qual degrau você está?

1

RESPOSTA

Perguntar e receber

2

ANALISTA

Entender dados, processos e o mundo físico

3

OPERADOR

Automatizar: coisas acontecendo sem você

4

PARCEIRA DE DECISÃO

Pensar junto, simular e questionar conclusões



NÍVEL 1

IA como resposta

Você pergunta. Ela responde.
Você assiste.

Onde está quase todo mundo. Útil, mas é a menor parte do que a IA faz, e a que menos gera vantagem.

IA como analista



Cada chapa fotografada

Estúdio industrial sobre a politriz: câmera, flash, sensor e balança



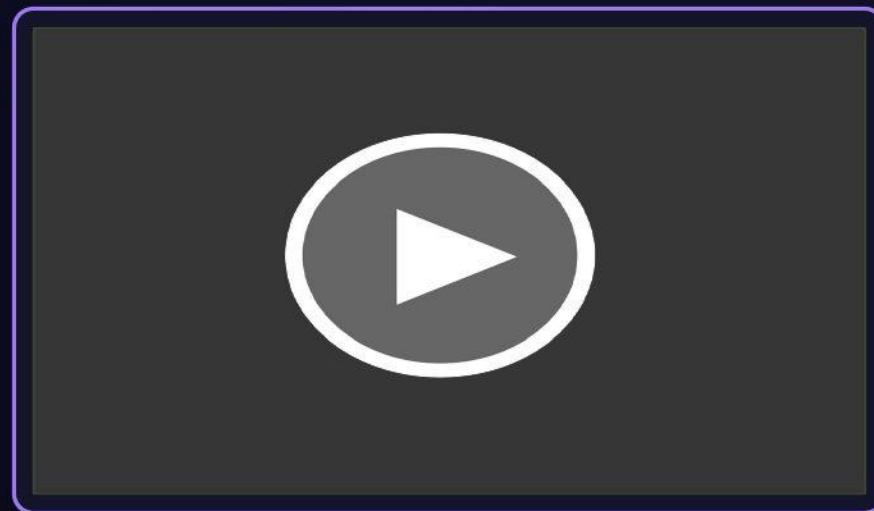
A IA mede e classifica

Área aproveitável, altura, largura e área líquida, tudo automático



Produção conectada a vendas

O vendedor negocia mostrando a chapa real, em tempo real



StoneAI em funcionamento

“Não tem chatbot nessa história. Tem câmera, hardware e infraestrutura bem feita.”

IA como operador



Agente de diagnóstico comercial

Analisa as respostas de um questionário, identifica o gargalo do negócio e entrega um diagnóstico personalizado.

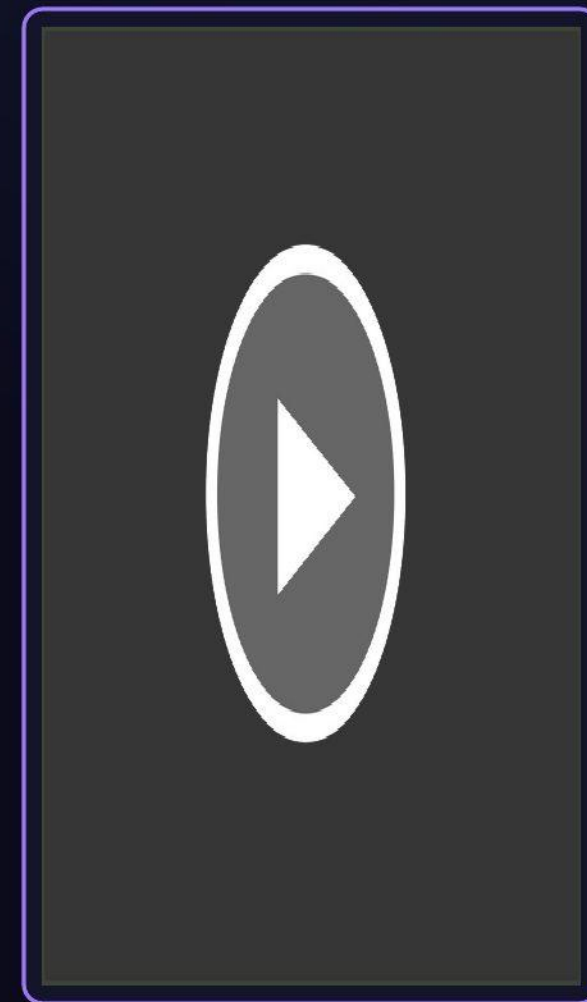
Roda sozinho. De madrugada. No domingo.



Leitura de placas no estacionamento

A câmera lê a placa, o sistema valida, a cancela abre. Sem cartão, sem fila, sem anotação manual.

Primeiro entende, depois automatiza.



Sistema em funcionamento

IA como parceira de decisão

“Me aponta os furos desse raciocínio.”

PipeON, o CRM que pensa

A IA acompanha cada resposta na conversa de venda, orienta o vendedor em tempo real sobre o próximo passo para converter mais e recomenda produtos para o cliente.

O vendedor decide. A IA pensa junto.

Nesse nível, a IA erra com confiança. Quem percebe o erro é quem domina o assunto.

Onde a IA falha

01

Erra com confiança

Entrega o errado com a mesma fluência do certo. Quem não domina o assunto, não filtra.

02

Dado é responsabilidade

Informação de empresa e de cliente não entra em qualquer ferramenta. Governança é política, não bom senso.

03

Terceirizar o pensamento

Usar a IA para não precisar pensar forma profissionais que não sabem. E a IA revela isso.

**A IA vai substituir quem faz *apenas*
o que a IA já faz sozinha.**

Quem sabe não é substituído. É multiplicado.

O DESAFIO

Suba um nível.

Um problema real. Um nível acima. Essa semana.

Se você pergunta, analise. Se você analisa, automatize. Se você automatiza, decida junto.

Obrigado.

A IA multiplica quem sabe. E multiplicação por zero dá zero.



Deividi Alves Bolsoni • @seu_instagram