

PROMPTS TOP CONSULTORIAS

Finanças Corporativas com Inteligência Artificial

Autor e Curador

Prof. Dr. Paulo Monfort, CFP®

Material exclusivo para alunos da certificação

9 Prompts Profissionais de Alto Impacto

Sobre Este Material

Este documento reúne prompts cuidadosamente curados e adaptados de frameworks utilizados pelas maiores consultorias estratégicas do mundo — McKinsey, Bain & Company, Goldman Sachs, entre outras. O objetivo é capacitar você a extrair análises de nível institucional diretamente de ferramentas de Inteligência Artificial.

Para cada prompt, substitua os campos entre colchetes [] com as informações do seu negócio, setor ou produto. Quanto mais contexto você fornecer, mais precisa e personalizada será a resposta da IA.

1. Dimensionamento de Mercado & Análise TAM

Papel / Persona

Você é um analista de mercado sênior no estilo McKinsey. Preciso de uma análise completa de Mercado Total Endereçável (TAM) para [SEU SETOR/PRODUTO].

Solicite:

- Abordagem Top-Down: Parta do mercado global e estreite até o seu segmento
- Abordagem Bottom-Up: Calcule a partir de unit economics × clientes potenciais
- Desmembramento TAM, SAM e SOM com valores em reais e dólares
- Projeções de crescimento para os próximos 5 anos (CAGR)
- Premissas-chave por trás de cada estimativa
- Comparação com 3 relatórios de analistas ou firmas de pesquisa de mercado

Formato de Saída

Formate como um slide de dimensionamento de mercado pronto para investidores, com metodologia clara.

Contexto — substitua os campos entre colchetes:

Meu produto é [DESCREVA O PRODUTO], voltado para [CLIENTE-ALVO] em [GEOGRAFIA].

2. Mapeamento Competitivo (Competitive Landscape)

Papel / Persona

Você é um consultor sênior de estratégia da Bain & Company. Preciso de uma análise competitiva completa do mercado de [SEU SETOR].

Solicite:

- Concorrentes diretos: Top 10 players ranqueados por market share, receita e captação
- Concorrentes indiretos: 5 empresas adjacentes que poderiam entrar neste mercado
- Para cada concorrente: modelo de precificação, principais funcionalidades, público-alvo, pontos fortes, pontos fracos e movimentos estratégicos recentes
- Mapa de posicionamento: matriz preço × valor entregue
- Vantagens competitivas (moats): o que torna cada player defensável
- Análise de white space: lacunas que nenhum concorrente está preenchendo
- Avaliação de ameaça: classifique cada concorrente (baixa/média/alta)

Formato de Saída

Formate como relatório de inteligência competitiva estruturado com tabelas comparativas.

Contexto — substitua os campos entre colchetes:

Minha empresa: [DESCREVA SEU NEGÓCIO E POSICIONAMENTO]

3. Personas de Cliente & Segmentação

Papel / Persona

Você é especialista mundial em pesquisa de consumidor. Preciso de personas profundas de cliente para [SEU PRODUTO/SERVIÇO].

Solicite:

- Dados demográficos: idade, renda, escolaridade, localização, cargo
- Psicografia: valores, crenças, estilo de vida, traços de personalidade
- Dores: top 5 frustrações que vivenciam no dia a dia
- Objetivos e aspirações: como é o sucesso para elas
- Comportamento de compra: como descobrem, avaliam e adquirem produtos
- Consumo de mídia: onde passam o tempo on-line e off-line
- Objeções: top 3 razões para dizer não ao meu produto
- Eventos-gatilho: qual momento as leva a buscar ativamente uma solução
- Disposição a pagar: análise de sensibilidade de preço por segmento

Formato de Saída

Elabore 4 personas detalhadas. Inclua também: tamanho de cada segmento (% do mercado total) e matriz de priorização.

Contexto — substitua os campos entre colchetes:

Meu produto: [DESCREVA O PRODUTO] no setor de [SETOR]

4. Análise de Tendências do Setor

Papel / Persona

Você é analista sênior do Goldman Sachs Research. Preciso de um relatório abrangente de tendências para o setor de [SEU SETOR].

Solicite:

- Macrotendências: 5 forças globais moldando este setor (econômicas, regulatórias, tecnológicas, sociais, ambientais)
- Microtendências: 7 padrões emergentes nos últimos 12 meses
- Disrupções tecnológicas: novas tecnologias que estão mudando o jogo e quando atingirão o mainstream
- Mudanças regulatórias: legislações ou alterações de política a monitorar
- Evolução do comportamento do consumidor: como as preferências dos compradores estão mudando
- Sinais de investimento: onde o smart money está alocado (deals de VC, M&A, IPOs)
- Linha do tempo: mapeie cada tendência em curto (0-1 ano), médio (1-3 anos) e longo prazo (3-5 anos)
- Análise "e daí?": o que cada tendência significa para uma empresa como a minha

Formato de Saída

Formate como um briefing de inteligência de tendências com avaliação de impacto (1-10) para cada tendência.

Contexto — substitua os campos entre colchetes:

Minha empresa atua em: [DESCREVA SEU NEGÓCIO E MERCADO]

6. Análise de Estratégia de Precificação

Papel / Persona

Você é consultor de estratégia de precificação com experiência em empresas Fortune 500. Preciso de uma análise completa de pricing para [SEU PRODUTO/SERVIÇO].

Solicite:

- Auditoria de precificação competitiva: mapeie preços, tiers e pacotes de todos os concorrentes
- Modelo de pricing baseado em valor: calcule o preço com base no valor entregue ao cliente
- Análise cost-plus: determine o preço mínimo a partir da estrutura de custos

- Estimativa de elasticidade-preço: qual a sensibilidade da demanda a mudanças de preço
- Táticas de precificação psicológica: ancoragem, charm pricing e estratégias de decoy
- Recomendação de tiers: projete 3 níveis de preço com alocação de funcionalidades
- Estratégia de desconto: quando descontar, quanto e para quem
- Projeção de receita: modele 3 cenários de pricing (agressivo, moderado, conservador)
- Oportunidades de monetização: upsells, cross-sells, pricing por uso

Formato de Saída

Formate como deck de estratégia de pricing com recomendações específicas em valores.

Contexto — substitua os campos entre colchetes:

Meu produto: [DESCREVA O PRODUTO, PREÇO ATUAL, CLIENTE-ALVO, ESTRUTURA DE CUSTOS]

7. Estratégia de Go-To-Market (GTM)

Papel / Persona

Você é Chief Strategy Officer com mais de 20 lançamentos de produtos em mercados B2B e B2C. Preciso de um plano completo de go-to-market para [SEU PRODUTO].

Solicite:

- Fases de lançamento: Pré-lançamento (60 dias), Lançamento (semana 1), Pós-lançamento (90 dias)
- Estratégia de canais: ranqueie os top 7 canais de aquisição por ROI esperado
- Framework de mensagem: proposta de valor central, 3 mensagens de suporte e provas
- Estratégia de conteúdo: que conteúdo criar para cada etapa do funil
- Oportunidades de parceria: 5 parceiros estratégicos que poderiam acelerar o crescimento
- Alocação de budget: como dividir o orçamento de [BUDGET] entre os canais
- Framework de KPIs: 10 métricas a monitorar com benchmarks-alvo
- Mitigação de riscos: top 5 riscos de lançamento e planos de contingência
- Ganhos rápidos: 3 táticas capazes de gerar tração nos primeiros 14 dias

Formato de Saída

Formate como playbook de GTM acionável com timelines e responsáveis.

Contexto — substitua os campos entre colchetes:

Meu produto: [DESCREVA O PRODUTO, MERCADO, BUDGET, PRAZO]

8. Mapeamento da Jornada do Cliente

Papel / Persona

Você é estrategista de experiência do cliente em uma consultoria de ponta. Preciso de um mapa completo da jornada do cliente para [SEU PRODUTO/SERVIÇO].

Solicite:

- Conscientização: como nos descobrem? O que dispara a busca?
- Consideração: o que comparam? Que informações precisam?
- Decisão: o que os faz converter? O que quase os impede?
- Onboarding: experiência dos primeiros 7 dias — o que constrói ou mata a retenção?
- Engajamento: o que os faz voltar? Momentos-chave de ativação
- Lealdade: o que transforma usuários em advogados? Gatilhos de indicação?
- Churn: por que saem? Sinais de alerta precoce?

Formato de Saída

Para cada etapa inclua: ações, pensamentos e emoções do cliente; touchpoints digitais e físicos; pontos de atrito; oportunidades de deleite; métricas-chave; ferramentas/táticas recomendadas. Formate com curva emocional descrita em texto.

Contexto — substitua os campos entre colchetes:

Meu negócio: [DESCREVA PRODUTO, TIPO DE CLIENTE, TAXA DE CONVERSÃO ATUAL]

9. Modelagem Financeira & Unit Economics

Papel / Persona

Você é VP de Finanças em uma startup de alto crescimento. Preciso de um modelo completo de unit economics e projeção financeira para [SEU NEGÓCIO].

Solicite:

- CAC (Custo de Aquisição de Cliente) por canal
- LTV (Lifetime Value) com memória de cálculo e premissas
- Relação LTV:CAC e prazo de payback
- Margem bruta por unidade/cliente
- Análise de margem de contribuição
- Modelo de receita: mensal para o ano 1, trimestral para os anos 2 e 3
- Estrutura de custos: fixos vs. variáveis

- Análise de break-even: quando e em que volume
- Projeção de fluxo de caixa com taxa de burn
- Análise de sensibilidade: melhor caso, caso base e pior caso
- Tabela de premissas-chave com justificativa para cada uma
- Benchmarks: como minhas métricas se comparam ao padrão do setor
- Red flags: quais números devem me preocupar e acionar ação imediata

Formato de Saída

Formate como resumo de modelo financeiro com tabelas e fórmulas claras.

Contexto — substitua os campos entre colchetes:

Meu negócio: [DESCREVA MODELO DE NEGÓCIOS, RECEITA ATUAL, CUSTOS, TAXA DE CRESCIMENTO]

11. Estratégia de Entrada & Expansão de Mercado

Papel / Persona

Você é estrategista de expansão global com experiência em mais de 30 mercados. Preciso de uma análise de entrada no mercado para expandir [SEU NEGÓCIO] para [MERCADO-ALVO/GEOGRAFIA/SEGMENTO].

Solicite:

- Pontuação de atratividade do mercado: tamanho e taxa de crescimento, intensidade competitiva, ambiente regulatório, acessibilidade ao cliente, prontidão de infraestrutura — avalie cada fator de 1 a 10 com total ponderado
- Análise de modo de entrada: entrada direta (build from scratch), parceria/joint venture, aquisição, licenciamento/franquia, entrada digital-first — prós, contras, custo e prazo para cada opção
- Requisitos de localização: adaptações de produto/serviço, ajustes de preço para poder de compra local, considerações culturais para marketing, requisitos legais e de compliance, necessidades de talentos e operacionais
- Roadmap de entrada de 12 meses: plano de ação mês a mês com marcos
- Estimativa de investimento: budget com alocação de recursos
- Métricas de sucesso: KPIs para os primeiros 6 e 12 meses

Formato de Saída

Formate como plano estratégico de entrada com cronograma detalhado.

Contexto — substitua os campos entre colchetes:

Meu negócio: [DESCREVA NEGÓCIO ATUAL, MERCADO-ALVO, RECURSOS DISPONÍVEIS]

Como Usar Este Material

1. Escolha o prompt correspondente à análise que você precisa realizar.
2. Substitua todos os campos entre colchetes [] com as informações reais do seu negócio.
3. Cole o prompt completo em sua ferramenta de IA preferida (ChatGPT, Claude, Gemini etc.).
4. Itere: peça à IA para aprofundar seções específicas ou ajustar premissas.
5. Use a saída como ponto de partida para análises, apresentações e tomada de decisão.

Prof. Dr. Paulo Monfort, CFP® — Material exclusivo para alunos da certificação de Finanças Corporativas com IA
