

Anderlan Oliveira

De São Mateus/ES para os bastidores dos grandes: dev autodidata, criador dos sites de Whindersson Nunes, Felipe Neto e Deive Leonardo · Mega Dreams Digital, R\$ 25 milhões em 2021 · Fundador da WeZap — IA Super Agentes: atendimento, qualificação e follow-up no WhatsApp.

📱 Gostou deste material? Me siga: Instagram @anderlan.ai · LinkedIn /in/anderlan-ai

Guia do Participante — Meu Corretor IA

Com este guia você monta, no seu ritmo, o que foi construído na palestra: **sete habilidades (skills)** e **um agente com o seu nome e o seu jeito** dentro do Claude — sem programar uma linha. Tudo daqui também está em **morarsummit.anderlan.ai**, onde copiar os textos é um clique.

1 · Checklist básico

- ❑ **Computador ou notebook** (Windows 10/11 ou macOS recente);
- ❑ **App do Claude instalado** — baixe em claude.com/download e entre com a sua conta;
- ❑ **Assinatura do Claude** — o plano **Pro** já libera tudo deste guia (Max é só mais limite de uso; o plano gratuito não inclui a parte de construção);
- ❑ **Internet**;
- ❑ **Pasta de trabalho criada**: uma pasta chamada **meu-corretor-ia** na Área de Trabalho (botão direito → Nova pasta);
- ❑ **Teste de 2 minutos**: abra o app → aba **Code** → nova sessão, ambiente **Local**, escolha a pasta **meu-corretor-ia** → escreva `oi, está me ouvindo?` → respondeu? Você está pronto.

💡 No Windows, na primeira vez que abrir a aba Code o app pode pedir um componente gratuito (Git for Windows): instale pelo link que ele mostra e reabra o app. É coisa de uma vez só.

2 · Instruções de utilização

O ritual é o mesmo em todas as etapas — você nunca digita código:

1. **Copie um prompt** deste guia (a caixa inteira, do começo ao fim);
2. **Cole na conversa** do Claude (aba Code, sessão na pasta meu-corretor-ia) e aperte Enter;
3. **Responda as perguntas** que ele fizer. Elas capturam o SEU jeito de atender — não existe resposta errada, e a opção "Other/Outro" deixa você escrever com as suas palavras. **A personalização é o valor**: duas pessoas com respostas diferentes saem com assistentes diferentes;
4. **Deixe ele criar e testar** — cada prompt já termina com um teste. Confira com a linha "funcionou se" de cada etapa.

A regra do jogo: o seu assistente vive **no computador, fora de qualquer aplicativo**. Ele não entra no seu WhatsApp, não conecta em nada, não pede senha de nada. Você **traz a conversa até ele** — cola, digita ou conta o que aconteceu (venha do portal, do Instagram, do WhatsApp ou de uma visita) — ele devolve pronta, e **quem aperta enviar é você**.

Três avisos que evitam 90% dos tropeços:

- Se o Claude **pedir permissão** para criar um arquivo, aceite (Enter) — é o fluxo normal;
- Se vier resposta em inglês, cole: `continue em português simples, por favor;`
- Se as perguntas de múltipla escolha não aparecerem como menu, cole: `Me faça as perguntas da entrevista uma por uma, em texto simples, que eu respondo digitando.`

A ordem importa: Habilidades 1 → 2 → 3 (com a entrevista completa — é onde você ensina o seu jeito), depois 4 → 5 → 6 → 7 (construção rápida: 1 pergunta cada, elas reaproveitam o que as primeiras já sabem de você) e por fim o Agente. Cada uma usa o que a anterior criou.

3 · Os prompts das sete habilidades

Habilidade 1 — Qualificar o lead (o briefing do cliente)

A conversa do cliente volta pronta para você mandar — em três profundidades que você escolhe (Direto, Equilibrado, Conexão) — e termina com a tabela-briefing: tudo que ele contou e o perfil dele.

Você vai me ajudar a criar minha primeira habilidade (Skill) no Claude Code. Sou corretor(a) de imóveis, não sei programar, e quero tudo em português simples, sem termos técnicos.

MISSÃO: criar a Skill `qualificar-lead-imobiliario` — a habilidade de receber a mensagem de um possível cliente (venha do portal, do Instagram, do WhatsApp ou de indicação) e conduzir uma qualificação natural, no meu estilo, sem interrogatório — terminando com um briefing completo do lead.

SIGA EXATAMENTE ESTA ORDEM:

PASSO 1 – ENTREVISTA (antes de criar qualquer arquivo)

Não crie nenhum arquivo ainda. Primeiro me entreviste usando a ferramenta AskUserQuestion, em DUAS rodadas:

Rodada 1 (4 perguntas, com opções para eu escolher):

1. Que tipo de imóvel eu mais trabalho? (ex.: lançamentos / usados (terceiros) / alto padrão / um pouco de tudo)
2. Qual região ou cidade eu atendo? (ex.: Vitória / Vila Velha / Serra / outra – deixe eu escrever a minha)
3. Quais informações são indispensáveis para eu considerar um lead qualificado? (permita escolher mais de uma: finalidade morar ou investir / prazo para decidir / forma de pagamento ou financiamento / composição familiar)
4. Meu estilo de atendimento é mais: consultivo / direto / acolhedor / premium?

Rodada 2 (4 perguntas):

5. Como prefiro abordar o assunto dinheiro/faixa de investimento? (perguntar direto / sondar com delicadeza / apresentar faixas de valores / só depois de criar conexão)
6. Quando um lead está pronto para EU assumir pessoalmente a conversa? (quando pedir visita / quando der orçamento e prazo / quando pedir para falar comigo / avaliar caso a caso)
7. Qual o meu MODO PADRÃO de qualificação? (Direto: perguntas objetivas, chega rápido no essencial / Equilibrado: qualifica com naturalidade, no meio do caminho / Conexão: aprofunda, gera vínculo e coleta o máximo para preparar uma visita marcante)
8. O que eu gostaria de saber do cliente que hoje eu não pergunto? (permita escolher mais de uma: quem decide junto com ele / o que ele valoriza no bairro / gostos pessoais que deixam a visita especial / rotina da família)

Regras da entrevista: não pergunte nada técnico, não repita pergunta já respondida, aceite respostas livres pela opção "Other".

PASSO 2 – RESUMO

Mostre em até 6 linhas o meu perfil com base nas respostas e pergunte se está certo. Se eu corrigir algo, ajuste.

PASSO 3 – CRIAR A SKILL

Crie o arquivo ``.claude/skills/qualificar-lead-imobiliario/SKILL.md`` (e só ele – nenhum outro arquivo). Use o formato oficial de Skill:

- No frontmatter: ``name: qualificar-lead-imobiliario`` e uma ``description`` curta que diga claramente QUANDO usar a habilidade (algo como: "Use quando chegar mensagem de um lead novo ou possível cliente interessado em imóvel – de portal, Instagram, WhatsApp ou indicação – para conduzir a qualificação e montar o briefing"), para que ela seja ativada sozinha no momento certo.
- No corpo, escreva as instruções da habilidade PERSONALIZADAS com minhas respostas, cobrindo TUDO isto:

(a) MEU MERCADO E TOM: região e tipo de imóvel; o tom das respostas com 2

exemplos de frase no meu estilo.

(b) OS TRÊS MODOS DE QUALIFICAÇÃO – a skill funciona em três profundidades:

- DIRETO: perguntas objetivas, mínimo de rodeio, chega rápido em finalidade, faixa e prazo;
- EQUILIBRADO: qualificação natural, uma pergunta por vez, com acolhimento;
- CONEXÃO: além do essencial, busca o que gera vínculo – quem decide junto, o que o cliente valoriza, o que tornaria a visita especial.

REGRA DO MODO: ao receber uma conversa nova, PERGUNTE qual modo usar com a ferramenta AskUserQuestion (uma pergunta só, 3 opções, com o meu modo padrão da resposta 7 como recomendado). EXCEÇÕES: se eu já indicar o modo na mensagem (ex.: "modo conexão: ..."), não pergunte; e se a ferramenta de perguntas não estiver disponível (por exemplo, quando outra automação me ajudar usando esta skill), pergunte em UMA linha de texto ou use o meu modo padrão.

(c) O QUE DESCOBRIR (a escada da qualificação, adaptada ao modo): 1. o momento do cliente e o que ele procura; 2. o que incomoda no imóvel/situação de hoje; 3. o que está custando continuar assim (tempo, aluguel, espaço, deslocamento); 4. o que muda com o imóvel certo (o sonho, dito por ele). No modo Direto, cobrir 1 e a faixa/prazo; no Equilibrado, 1-2-faixa-prazo; no Conexão, a escada inteira + os itens da minha resposta 8.

(d) REGRA DE CONFORTO (inegociável): perguntas de gosto pessoal – música, lazer, detalhes da família – SÓ quando o cliente já estiver à vontade na conversa, NUNCA no primeiro contato. Se o cliente contar algo pessoal espontaneamente, registrar sem comentar demais.

(e) COMO CONVERSAR: no máximo UMA pergunta por resposta (nunca duas ou mais de uma vez – interrogatório mata a conversa); reconhecer o que o lead já disse antes de perguntar; registrar TUDO que ele contar espontaneamente, mesmo fora da lista.

(f) GATILHOS DE ATRAÇÃO (usar com naturalidade, nunca em pilha): reciprocidade – entregar algo útil antes de pedir dado (uma informação do bairro, uma dica honesta); curiosidade – deixar um motivo para a próxima resposta; rapport – espelhar o tom do cliente e usar o nome dele; autoridade leve – mostrar conhecimento real da região sem se gabar. TRAVA DOS GATILHOS: só usar com FATO REAL – nunca inventar prova social, escassez ou urgência.

(g) A TABELA-BRIEFING: ao final da qualificação, ou sempre que eu pedir "me dá o briefing", montar uma tabela com: o que foi coletado (momento, o que procura, o que incomoda hoje, faixa, prazo, quem decide, detalhes pessoais SE surgiram) + PERFIL DO CLIENTE – uma leitura de tendência comportamental em linguagem simples, baseada SÓ no que ele escreveu: Decidido (rápido, quer resultado) / Comunicativo (expansivo, gosta de gente) / Estável (cauteloso, quer segurança) / Detalhista (pergunta tudo, quer dado) – com 1 linha "como falar com ele" (incluindo qual gatilho funciona com esse perfil: Decidido→objetividade e resultado; Comunicativo→entusiasmo e prova social real; Estável→segurança e garantias; Detalhista→números e informação precisa) e 1 linha "o que evitar". Deixar claro que é TENDÊNCIA a confirmar, nunca rótulo definitivo.

(h) QUANDO ME PASSAR A CONVERSA: conforme minha resposta 6. E o que NUNCA fazer: inventar preço, inventar disponibilidade (na primeira resposta a um lead de anúncio, disponibilidade é sempre A CONFIRMAR – nunca "está disponível, sim"), prometer o que não sabe, pressionar, criar urgência ou escassez falsa.

– A habilidade faz SÓ isso (qualificar e montar o briefing). Guardar a ficha e programar o retorno virão em outras habilidades. Mantenha o arquivo organizado e com menos de 90 linhas.

PASSO 4 – MOSTRAR

Me mostre o arquivo criado e explique em 3 linhas simples o que ele é e quando vai ser usado.

PASSO 5 – TESTE IMEDIATO (duas cenas)

Cena 1: chegou esta mensagem de um lead que veio do portal:

"Olá. Vi o apartamento no anúncio do portal. Ainda está disponível? Qual o valor?"
Aplique a REGRA DO MODO (me pergunte o modo antes de responder) e depois me mostre a resposta que eu enviaria. Me diga em 1 frase por que essa habilidade foi a escolhida.

Cena 2: agora simule que a conversa andou – o lead respondeu que é para morar, que hoje paga aluguel apertado com a esposa e um filho, e que queria algo perto da escola do menino. Me mostre a TABELA-BRIEFING como ela sairia neste ponto (com a leitura de perfil e o aviso de tendência).

PASSO 6 – AJUSTE SE PRECISAR

Se a resposta do teste não parecer comigo (tom errado, mais de uma pergunta de uma vez, informação inventada, gatilho forçado), corrija o SKILL.md e refaça o teste.

PASSO 7 – FECHAMENTO

Termine com um resumo de 3 linhas: o que foi criado, onde está guardado e como eu uso a partir de amanhã (colar a conversa do lead – de onde ela vier – e escolher o modo).

✅ **Funcionou se:** a resposta do teste tem UMA pergunta só, no seu tom, sem preço inventado e sem pergunta pessoal no primeiro contato — e a tabela-briefing sai com o perfil marcado como tendência.

Habilidade 2 — A ficha do cliente

Uma ficha por cliente, guardada para sempre: o essencial comercial, os detalhes que viram experiência na visita e o perfil que o briefing leu.

Vamos criar minha segunda habilidade (Skill) no Claude Code. Sou corretor(a) de imóveis, não sei programar. Português simples, sem termos técnicos.

MISSÃO: criar a Skill `ficha-do-cliente` – sempre que eu contar um contato que aconteceu (uma visita, uma ligação, uma conversa de WhatsApp colada, um papo no plantão), ela registra tudo na ficha daquele cliente: um arquivo por cliente, na

pasta `leads`, que guarda o que ele contou – para sempre.

SIGA EXATAMENTE ESTA ORDEM:

PASSO 1 – ENTREVISTA (antes de criar qualquer arquivo)

Não crie nenhum arquivo ainda. Primeiro me entreviste com a ferramenta AskUserQuestion, em DUAS rodadas (no máximo 4 perguntas por rodada, cada pergunta com 2 a 4 opções):

Rodada 1 (4 perguntas):

1. Dos campos comerciais da ficha, quais são INDISPENSÁVEIS pra mim – os que a ficha deve me cobrar quando ficarem faltando? (permita marcar vários: finalidade e faixa/teto / prazo e forma de pagamento / quem decide junto / próxima ação combinada)
2. Como a temperatura do cliente (nota de 1 a 10) deve nascer? (eu digo a nota quando relatar / a skill sugere pela conversa e eu confirmo / começa em 5 e a skill ajusta a cada contato)
3. O que é "detalhe de ouro" pra mim – o detalhe pessoal que faz a próxima visita ser diferente? (permita marcar vários: gostos e lazer, como churrasco, música, esporte, time / filhos, idades e rotina da família / o que ele ama ou odeia no bairro onde mora hoje / datas importantes, como mudança, casamento, começo das aulas)
4. Quais etapas eu uso para marcar o estágio da conversa? (Novo → Em conversa → Visita → Proposta → Fechado / deixe eu descrever as minhas)

Rodada 2 (2 perguntas):

5. A próxima ação combinada deve sair como? (uma ação clara com data / ação com data e de quem é a bola)
6. Quando eu não relatar nenhuma próxima ação, a skill deve sugerir uma? (sim, sugerir com base no que foi contado, marcada como sugestão / não, deixar em aberto e me avisar que faltou)

Não pergunte nada técnico, não repita o que já respondi, aceite resposta livre pelo "Other".

PASSO 2 – RESUMO

Mostre em até 5 linhas como vai ficar o meu modelo de ficha e confirme comigo antes de criar.

PASSO 3 – CRIAR A SKILL

Crie o arquivo `.claude/skills/ficha-do-cliente/SKILL.md` (e só ele – nenhum outro arquivo). Formato oficial de Skill:

- Frontmatter: `name: ficha-do-cliente` e uma `description` curta que diga QUANDO usar (algo como: "Use sempre que o corretor relatar um contato que aconteceu – ligação, visita, mensagem colada, conversa no plantão – ou pedir para registrar ou atualizar um cliente"), para ela ser ativada sozinha no momento certo.
- No corpo, as TRÊS CAMADAS da ficha, personalizadas com minhas respostas:

(a) O ESSENCIAL COMERCIAL: nome, origem do contato, finalidade (morar ou investir), faixa/teto, prazo, forma de pagamento, quem decide junto, estágio da

conversa (com as MINHAS etapas), temperatura de 1 a 10 (nascendo do jeito que escolhi) e próxima ação combinada (no formato que escolhi). Os campos que marquei como indispensáveis: quando faltarem, a ficha aponta no final qual pergunta eu deveria fazer ao cliente.

(b) DETALHES QUE VIRAM EXPERIÊNCIA: tudo que o cliente contar espontaneamente – música, time, filhos e idades, bairro que ama, o que valoriza, datas importantes. Escrever na skill o porquê: são esses detalhes que transformam a próxima visita numa visita que o cliente não esquece. Nunca descartar um detalhe pessoal por parecer conversa fiada.

(c) PERFIL DO CLIENTE: a ficha GUARDA (não cria) a leitura de perfil que a skill qualificar-lead-imobiliário fez no briefing – a tendência (Decidido / Comunicativo / Estável / Detalhista) e a linha "como falar com ele". Se ainda não houver leitura, deixar o campo em aberto ("perfil: ainda sem leitura"). Se surgir sinal novo em contatos seguintes, atualizar o campo anotando a data da observação.

– FORMATO E REGRAS DE OURO (escritas dentro da skill):

- Cada cliente é UM arquivo: `leads/nome-do-cliente.md` (criar a pasta `leads` na primeira vez);
 - SEMPRE salvar a ficha em arquivo – nunca só mostrar na tela;
 - Se o cliente já tem ficha, ATUALIZAR a ficha existente (adicionando o novo contato com data) – nunca criar uma duplicada;
 - NUNCA inventar dado que eu não dei: o que faltar entra como "não informado".
- A habilidade faz SÓ isso (registrar e atualizar fichas). Ela não responde o cliente nem faz follow-up. Menos de 80 linhas.

PASSO 4 – MOSTRAR

Me mostre o arquivo criado e explique em 3 linhas simples o que ele faz e quando vai ser usado.

PASSO 5 – TESTE IMEDIATO

Simule que eu acabei de te ditar isto, entrando no carro depois de uma visita:

"Acabei de sair de uma visita, deixa eu te contar o que rolou. Levei o Ricardo no apartamento de 3 quartos em Jardim Camburi – ele veio de um anúncio do portal.

Gostou muito da varanda: no meio do papo contou que adora fazer churrasco com os amigos no fim de semana. Também comentou que a filha de 9 anos faz natação e que a piscina do prédio pesou a favor. Achou o valor no limite – o teto dele é 850 mil, é pra morar, quer sair do aluguel em uns 4 meses. A esposa não foi e ele deixou claro que não decide nada sem ela. Combinei de levar os dois no sábado de manhã."

Use a habilidade e me mostre a ficha completa. Depois confira comigo, em 3 linhas: (1) a camada comercial saiu com origem, teto, prazo, quem decide junto e a próxima ação de sábado? (2) o churrasco com os amigos e a natação da filha entraram nos detalhes que viram experiência? (3) o campo de perfil ficou em aberto, já que o Ricardo ainda não passou pelo briefing? Confirme que o arquivo `leads/ricardo.md` foi criado de verdade e me diga em 1 frase por que essa habilidade foi a escolhida.

PASSO 6 – AJUSTE SE PRECISAR

Se a ficha inventou algo que eu não disse, descartou um detalhe pessoal, criou

perfil sem briefing ou não salvou o arquivo, corrija o SKILL.md e refaça o teste.

PASSO 7 – FECHAMENTO

Resumo de 3 linhas: o que foi criado, onde está, e como registrar meu próximo contato amanhã (sair da visita ou desligar o telefone, contar o que rolou, e a ficha se cria ou se atualiza sozinha).

✅ **Funcionou se:** a ficha do teste foi SALVA na pasta leads/ com as três camadas — e os detalhes pessoais (o churrasco, a natação da filha) não se perderam.

Habilidade 3 — Voltar no cliente na hora certa

O retorno que cita o que o cliente te contou — o oposto exato do "eu já te falei isso" — e que explica por que voltar agora.

Vamos criar minha terceira habilidade (Skill) no Claude Code. Sou corretor(a) de imóveis, não sei programar, e quero tudo em português simples, sem termos técnicos.

MISSÃO: criar a Skill `voltar-no-cliente` — a habilidade de ler a ficha de um cliente na pasta `leads/`, me dizer QUANDO vale a pena voltar nele e escrever a mensagem de retorno no meu tom, citando algo que ELE me contou — pronta para EU revisar e enviar onde eu quiser. Nada é enviado sozinho.

SIGA EXATAMENTE ESTA ORDEM:

PASSO 1 – ENTREVISTA (antes de criar qualquer arquivo)

Não crie nenhum arquivo ainda. Primeiro me entreviste usando a ferramenta AskUserQuestion, em DUAS rodadas:

Rodada 1 (4 perguntas, com opções para eu escolher):

1. Num cliente QUENTE (visitou, gostou, pediu conta), quantos dias sem notícia até eu voltar nele? (1 a 2 dias / 3 a 4 dias / até uma semana)
2. E num cliente MORNO ou FRIO (conversamos, mas esfriou)? (toda semana / a cada 15 dias / uma vez por mês)
3. Qual motivo eu mais uso hoje para voltar num cliente? (um fato novo do imóvel — unidade liberada, condição nova, lançamento perto / o prazo que o cliente me deu / uma data do cliente — mudança, fim do contrato de aluguel, aniversário / na real, volto "só passando pra saber" — e quero que a skill me tire disso)
4. Qual o tom das minhas mensagens de retorno? (leve e simpático / objetivo e direto / caloroso e próximo)

Rodada 2 (2 perguntas):

5. Quero que a skill monte, sempre que eu pedir, a lista "quem merece retorno esta semana"? (sim, com nome + motivo + o que citar da ficha / sim, só os nomes / não, prefiro pedir cliente por cliente)
6. Quantas voltas sem resposta antes de eu dar um tempo naquele cliente? (2 / 3 a 4 / avalio caso a caso)

Regras da entrevista: nada técnico, não repita pergunta já respondida, aceite respostas livres pela opção "Other".

PASSO 2 – RESUMO

Mostre em até 5 linhas o meu jeito de voltar num cliente e pergunte se está certo. Se eu corrigir algo, ajuste.

PASSO 3 – CRIAR A SKILL

Crie o arquivo ``.claude/skills/voltar-no-cliente/SKILL.md`` (e só ele – nenhum outro arquivo). Formato oficial de Skill:

- Frontmatter: ``name: voltar-no-cliente`` e uma ``description`` curta dizendo QUANDO usar (algo como: "Use quando o corretor pedir para voltar ou retomar contato com um cliente, perguntar quem merece retorno, ou citar um cliente parado sem resposta").
- No corpo, instruções PERSONALIZADAS com minhas respostas, cobrindo TUDO isto:

(a) REGRA DE OURO (inegociável): toda mensagem de retorno cita pelo menos UMA coisa concreta que o cliente contou – puxada da ficha dele na pasta ``leads/``. O oposto exato de fazer o cliente responder "eu já te falei isso". Se não existir ficha do cliente, a skill NÃO escreve mensagem genérica: avisa que falta a ficha e sugere criar primeiro com a skill ``ficha-do-cliente``.

(b) A DUPLA COM A FICHA: primeiro ler a ficha em ``leads/``; escolher o que citar (o que ele gostou, a objeção, o prazo, o que incomoda ele hoje); e me dizer POR QUE voltar agora, com base em um destes três sinais: o prazo que o cliente deu está chegando; surgiu um fato novo (unidade liberada, condição nova, lançamento vizinho); ou o cliente está parado há mais tempo que a minha régua (respostas 1 e 2).

(c) A MENSAGEM: no meu tom (resposta 4), tamanho de mensagem de WhatsApp (não uma carta), terminando com um convite simples de continuar a conversa. A mensagem é uma SUGESTÃO na minha mesa: EU reviso, ajusto se quiser e mando onde eu quiser – a skill nunca envia nada.

(d) GATILHOS DE FECHAMENTO (no máximo UM por mensagem, com naturalidade, nunca em pilha):

- aversão à perda honesta – lembrar o que o PRÓPRIO cliente disse que está custando continuar como está (aluguel, aperto, deslocamento), usando as palavras dele;
- compromisso e coerência – retomar o que ele mesmo disse que queria: "você comentou que...";
- prova social REAL – um cliente parecido que fechou, SÓ se existir de verdade;
- escassez SÓ verdadeira – unidade que de fato está acabando.

TRAVA DOS GATILHOS: nunca inventar urgência, escassez nem prova social. Gatilho sem fato real é proibido.

(e) O QUE NUNCA FAZER: mensagem genérica de "oi, sumido" ou "só passando pra saber"; inventar preço, novidade ou promoção; pressionar; passar por cima da minha régua de insistência (resposta 6).

(f) [somente se eu disse sim na resposta 5] A LISTA DA SEMANA: quando eu pedir "quem merece retorno esta semana", ler as fichas de `leads/` e listar cada cliente com o motivo de voltar agora e o que citar da ficha dele.

– A habilidade faz SÓ isso (decidir quando voltar e escrever o retorno). Menos de 70 linhas.

PASSO 4 – MOSTRAR

Me mostre o arquivo criado e explique em 3 linhas simples o que ele é e quando vai ser usado.

PASSO 5 – TESTE IMEDIATO

Como ainda não tenho fichas de verdade nesta pasta, primeiro crie UMA ficha fictícia de exemplo em `leads/marcos.md` com isto: "Marcos visitou o apartamento de 2 quartos há 12 dias. Gostou muito da varanda. A esposa achou a cozinha pequena. Prazo: quer resolver em 60 dias. Hoje paga R\$ 2.800 de aluguel." Depois, use a habilidade: quero voltar no Marcos. Me mostre (1) por que voltar nele AGORA e (2) a mensagem pronta para eu revisar e mandar – conferindo que ela cita algo concreto da ficha. Me diga em 1 frase por que essa habilidade foi a escolhida.

PASSO 6 – AJUSTE SE PRECISAR

Se a mensagem ficou genérica (serviria para qualquer cliente), não citou nada da ficha, não explicou por que voltar agora, ou inventou urgência, corrija o SKILL.md e refaça o teste.

Quando o teste estiver aprovado, APAGUE a ficha fictícia `leads/marcos.md` – ela era só exemplo; as fichas de verdade virão do meu dia a dia.

PASSO 7 – FECHAMENTO

Termine com um resumo de 3 linhas: o que foi criado, onde está guardado e como eu uso a partir de amanhã (pedir "quero voltar no fulano" ou "quem merece retorno esta semana" – e revisar a mensagem antes de mandar).

✅ **Funcionou se:** a mensagem do teste cita algo concreto da ficha, explica o motivo de voltar agora, tem tamanho de WhatsApp e zero urgência inventada.

Habilidade 4 – A ficha do empreendimento (construção rápida)

O produto entra no jogo: você joga o link, as fotos ou o book de um empreendimento e nasce o dossiê dele na pasta empreendimentos/ – a memória de produto que as próximas habilidades usam.

Vamos criar a Skill `ficha-do-empreendimento` – construção rápida.

MISSÃO: sempre que eu trouxer material de um empreendimento (link do site, fotos na pasta, book, ou eu contando por texto), extrair TUDO e montar o dossiê dele: um arquivo por empreendimento, na pasta `empreendimentos/`.

1. NÃO me entreviste de novo sobre tom e mercado: leia minhas skills em `.claude/skills/` e reaproveite o que elas já dizem de mim. Faça só UMA pergunta com a ferramenta AskUserQuestion (posso marcar várias): o que NÃO pode faltar no meu dossiê? (plantas e tipologias / condições e financiamento / lazer e diferenciais / argumentos de venda prontos)
2. Crie SÓ o arquivo `.claude/skills/ficha-do-empreendimento/SKILL.md` no formato oficial: frontmatter com ``name: ficha-do-empreendimento`` e ``description`` dizendo QUANDO usar (quando o corretor trouxer link, fotos, book ou informações de um empreendimento, ou pedir para criar/atualizar o dossiê de um). No corpo:
 - FONTES: a skill lê o que eu trouxer – visita o link que eu mandar, lê as imagens que eu colocar na pasta, lê texto colado;
 - O DOSSIÊ (``empreendimentos/nome-do-empreendimento.md``): nome e construtora · endereço/bairro/cidade · estágio da obra · tipologias e metragens · condições e financiamento (ex.: Minha Casa Minha Vida) · lazer e áreas comuns · diferenciais · o que eu marquei na pergunta 1 · fonte e data da extração no final;
 - REGRAS DE OURO: só o que estiver NA FONTE – o que faltar vira "não informado"; NUNCA inventar preço, metragem ou disponibilidade; empreendimento que já tem dossiê é ATUALIZADO com data, nunca duplicado; SEMPRE salvar em arquivo.
 - Menos de 60 linhas.
3. Me mostre o arquivo e explique em 2 linhas.
4. TESTE: monte agora o dossiê deste link: <https://vistadoscolibrismorar.com.br/> – visite a página, extraia e salve ``empreendimentos/vista-dos-colibris.md``. Me mostre o dossiê e confirme que metragens e preços (que não estão no site) ficaram como "não informado".
5. Feche com 2 linhas: o que foi criado e como eu alimento o próximo empreendimento amanhã.

✅ **Funcionou se:** o dossiê foi salvo em `empreendimentos/` e o que não estava na fonte ficou como "não informado" — nada de metragem ou preço inventado.

Habilidade 5 — Match cliente x imóvel (construção rápida)

Cruza os dois lados da mesa, nos dois sentidos: "quem da carteira combina com este imóvel?" e "o que eu tenho para este cliente?" — cada encaixe com o porquê.

Vamos criar a Skill ``match-cliente-imovel`` — construção rápida.

MISSÃO: cruzar os dois lados da minha mesa – as fichas de clientes (leads/) e os dossiês de empreendimentos (empreendimentos/) – nos dois sentidos: "quem combina com este imóvel?" e "o que eu tenho para este cliente?".

1. Sem entrevista longa: leia minhas skills existentes e reaproveite tom e mercado. Só UMA pergunta com AskUserQuestion: o que pesa MAIS num match pra mim?

(faixa e finalidade / composição e rotina da família / localização / o equilíbrio de tudo)

2. Crie SÓ `` .claude/skills/match-cliente-imovel/SKILL.md`` no formato oficial: frontmatter com ``name`` e ``description`` dizendo QUANDO usar (quando o corretor perguntar quem combina com um imóvel, o que tem para um cliente, ou pedir match/cruzamento da carteira). No corpo:

- OS DOIS SENTIDOS: cliente → empreendimentos e empreendimentos → clientes, sempre lendo leads/ e empreendimentos/;

- CADA ENCAIXE SAI COM: o porquê em 1 linha (citando fatos das DUAS fichas) + o que ainda falta descobrir para confirmar + a sugestão de próximo passo;

- Ordenar pelo meu critério da pergunta 1; no máximo 3 encaixes por vez – os melhores;

- REGRAS: só com o que está nas fichas – nunca prometer unidade, preço ou condição; se faltarem fichas ou dossiês, dizer exatamente o que falta em vez de chutar.

- Menos de 50 linhas.

3. Me mostre o arquivo e explique em 2 linhas.

4. TESTE: se já existir alguma ficha em leads/ e algum dossiê em empreendimentos/, rode um match real e me mostre. Se não existir ficha, crie UMA fictícia (Marcos: 2 quartos, para morar, Minha Casa Minha Vida, esposa decide junto, filho pequeno), rode o match contra os dossiês e APAGUE a ficha fictícia no final.

5. Feche com 2 linhas.

✅ **Funcionou se:** cada encaixe cita fatos das duas fichas e diz o que falta confirmar — sem prometer unidade nem preço.

Habilidade 6 — Experiência de visita (construção rápida)

A visita que o cliente não esquece: o roteiro montado pelo que ELE valoriza, a objeção viva tratada com fato (nunca desconto) e o toque pessoal que só quem guardou a ficha consegue dar.

Vamos criar a Skill ``experiencia-de-visita`` – construção rápida.

MISSÃO: transformar visita em experiência montada para AQUELE cliente: o roteiro do que mostrar, na ordem certa, com os toques pessoais – a visita que ele não esquece.

1. Sem entrevista longa: leia minhas skills e reaproveite tom e mercado. Só UMA pergunta com AskUserQuestion (posso marcar várias): o que a skill deve preparar em TODA visita? (ordem dos ambientes pelo que o cliente valoriza / minhas falas para os momentos-chave / toque pessoal: playlist, café, detalhe da família / tratamento da objeção viva)

2. Crie SÓ ``.claude/skills/experiencia-de-visita/SKILL.md`` no formato oficial: frontmatter com ``name`` e ``description`` dizendo QUANDO usar (quando o corretor pedir para preparar ou montar uma visita, ou citar visita marcada com um cliente). No corpo:

- LER SEMPRE os dois lados: a ficha do cliente em leads/ e o dossiê do empreendimento em empreendimentos/ – se faltar um dos dois, avisar o que falta e sugerir criar antes;
- O ROTEIRO SAI COM: por onde começar e por quê (pelo que ELE valoriza) · o que lembrar do que ele contou (nomes, detalhes, quem decide junto – se a decisão é a dois, destacar que a visita boa é com os dois presentes) · a objeção viva tratada com FATO do dossiê, nunca com desconto · o toque pessoal (música, café, detalhe da família – SÓ se estiver na ficha; nada invasivo) · o que evitar · checklist rápido pré-visita;
- REGRAS: só fatos das fichas; o que não estiver nelas não entra no roteiro.
- Menos de 55 linhas.

3. Me mostre o arquivo e explique em 2 linhas.

4. TESTE: monte o roteiro de uma visita ao empreendimento do dossiê existente para um cliente de leads/. Se não houver ficha, crie a fictícia do Marcos (amou a varanda, faz churrasco no fim de semana, esposa decide junto, achou o condomínio caro), monte o roteiro e APAGUE a ficha no final.

5. Feche com 2 linhas.

✅ **Funcionou se:** o roteiro começa pelo que o cliente valoriza, trata a objeção com fato do dossiê e só usa toque pessoal que está na ficha.

Habilidade 7 — Anunciar o imóvel (construção rápida)

A tarefa que come uma hora, em um minuto: anúncio de portal, post de Instagram e mensagem pra lista, no seu tom, a partir do dossiê.

Vamos criar a Skill ``anunciar-imovel`` – construção rápida.

MISSÃO: transformar o dossiê de um empreendimento em divulgação pronta no meu tom: anúncio de portal, post de Instagram e mensagem para a minha lista.

1. Sem entrevista longa: leia minhas skills e reaproveite o tom. Só UMA pergunta com AskUserQuestion (posso marcar várias): onde eu mais divulgo? (portal / feed do Instagram / stories / lista de transmissão do WhatsApp)

2. Crie SÓ ``.claude/skills/anunciar-imovel/SKILL.md`` no formato oficial: frontmatter com ``name`` e ``description`` dizendo QUANDO usar (quando o corretor pedir anúncio, post, divulgação ou texto de venda de um imóvel ou empreendimento). No corpo:

- FONTE: o dossiê em empreendimentos/ – sem dossiê, avisar e sugerir criar antes com a ficha-do-empreendimento;

- AS PEÇAS (conforme o que marquei): portal → título forte + descrição completa; Instagram → legenda com gancho + hashtags locais + qual foto da pasta usar (se houver fotos); lista de WhatsApp → mensagem curta e pessoal, sem cara de spam;
- REGRAS: só fatos do dossiê – metragem e preço que não existirem NÃO entram; nada de "última unidade" ou "só hoje" sem eu confirmar que é verdade; CTA claro em cada peça; tudo sai como RASCUNHO para eu revisar e publicar – a skill não publica nada.
- Menos de 50 linhas.

3. Me mostre o arquivo e explique em 2 linhas.

4. TESTE: gere as peças para o dossiê que existir em empreendimentos/ e me mostre – conferindo que nenhum número que não está no dossiê apareceu no anúncio.

5. Feche com 2 linhas.

✅ **Funcionou se:** as peças usam só o que está no dossiê, sem urgência falsa — rascunhos prontos pra você revisar e publicar.

4 · O prompt do agente

Quem decide qual das sete habilidades usar em cada situação — com nome, jeito de falar e limites. Ele trabalha na sua mesa, nos bastidores: prepara rascunhos NA SUA VOZ para você revisar e mandar, e nunca fala com cliente nenhum. Ele guarda o site da sua construtora/imobiliária: peça "carrega os empreendimentos" e ele visita o site e monta o dossiê de cada um. E vira seu copiloto: relatório da carteira lendo tudo que você registrou.

Chegou a hora de criar o MEU agente imobiliário no Claude Code. Sou corretor(a) de imóveis, não sei programar. Português simples, sem termos técnicos.

MISSÃO: criar um Agente com nome e personalidade escolhidos por mim, que conheça e use minhas habilidades (as sete, ou as que existirem): qualificar-lead-imobiliario, ficha-do-cliente, voltar-no-cliente, ficha-do-empreendimento, match-cliente-imovel, experiencia-de-visita e anunciar-imovel – e que também funcione como meu copiloto (relatórios da carteira) e saiba carregar os empreendimentos do site da minha empresa quando eu pedir.

REGRA DE OURO DO AGENTE (vale para a entrevista e para o arquivo): ele trabalha NA MINHA MESA, nos bastidores. Ele NUNCA fala com cliente nenhum e NUNCA envia nada – ele prepara rascunhos NA MINHA VOZ, que EU reviso e mando do meu celular. Quem atende é sempre eu.

SIGA EXATAMENTE ESTA ORDEM:

PASSO 1 – VERIFICAR AS HABILIDADES

Confira quais das sete skills existem em `.claude/skills/` desta pasta. Me diga o

que encontrou. Se alguma faltar, me avise QUAL falta e siga com as que existem (sem criar as que faltam agora).

PASSO 2 – ENTREVISTA DE PERSONALIDADE (antes de criar qualquer arquivo)

Me entreviste com a ferramenta AskUserQuestion, em TRÊS rodadas curtas. Aproveite o que já está escrito nas minhas skills (região, tipo de imóvel, estilo) – não pergunte de novo o que já respondi lá. **IMPORTANTE:** as perguntas devem deixar claro que ele é assistente de bastidores que prepara rascunhos – nenhuma pergunta pode dar a entender que ele conversa com o cliente ou assume o atendimento.

Rodada 1 – Identidade (4 perguntas):

1. Que nome quero dar ao meu assistente? (sugira 3 nomes que combinem com uma mesa de trabalho imobiliária e deixe eu escrever o meu pela opção "Other")
2. O que ele cuida na minha mesa? (organizador dos bastidores: fichas, relatórios e roteiros de visita – sem escrever mensagens / preparador de respostas: rascunhos prontos para eu revisar e mandar / braço direito completo: os dois)
3. Como ele fala COMIGO nos bastidores? (direto ao ponto, só o essencial / explicando o raciocínio por trás de cada sugestão)
4. O tom dos RASCUNHOS que ele prepara (eles saem na MINHA voz, é o meu jeito de falar): consultivo / objetivo / acolhedor / premium?

Rodada 2 – O jeito dos rascunhos (4 perguntas):

5. Formalidade nos rascunhos: chamar cliente de "você" com leveza / "você" profissional / "Sr./Sra." formal?
6. Emojis nos rascunhos: nunca / pouquíssimos (1 no máximo) / moderado?
7. Tamanho dos rascunhos: bem curtos e diretos / médios, com contexto?
8. Como se referir ao cliente nos rascunhos: primeiro nome / nome completo na primeira vez e primeiro nome depois?

Rodada 3 – Limites e mão na massa (4 perguntas):

9. Em quais situações ele NÃO deve nem preparar rascunho – só me avisar "esse é para você resolver pessoalmente"? (posso marcar várias: cliente pediu ligação / negociação de preço / reclamação ou chateação / proposta ou fechamento)
10. O que NUNCA pode aparecer num rascunho sem eu ter confirmado antes? (posso marcar várias: preço ou condição de pagamento / disponibilidade de unidade / aprovação de financiamento / prazo de entrega ou reforma)
11. Quando faltar informação para preparar um bom rascunho, o que ele faz? (me diz o que falta e já sugere a pergunta que eu deveria fazer ao cliente / para e me chama)
12. Qual o site da construtora ou imobiliária que eu mais trabalho? (deixe eu escrever o endereço pela opção "Other" – ele fica guardado no agente; posso responder "pular por enquanto")

PASSO 3 – RESUMO

Mostre a ficha do agente em até 6 linhas (nome, papel, jeito de falar, limites) e confirme comigo antes de criar.

PASSO 4 – CRIAR O AGENTE

Crie o arquivo `.claude/agents/<nome-do-agente-em-minusculas>.md` (só ele). Use o formato oficial atual de agente do Claude Code:

- No frontmatter: `name` (o nome em minúsculas, com hífen se tiver espaço), `description` explicando quando este agente deve ser usado (atendimento imobiliário: mensagens de leads, fichas de clientes, retornos, relatórios da carteira, roteiros de visita e apoio comercial do dia a dia) e o campo `skills:` listando exatamente as minhas habilidades encontradas no Passo 1, para que ele já comece o trabalho conhecendo todas.
- No corpo, escreva a personalidade dele em instruções CONCRETAS de comportamento (não adjetivos soltos): quem ele é e seu papel de BASTIDORES (nunca fala com cliente, nunca envia nada – prepara rascunhos na minha voz para eu revisar e mandar); o jeito de falar comigo (resposta 3) e o tom dos rascunhos com 2 exemplos de frase; regras de emoji, formalidade e tamanho conforme escolhi;

O MAPA DE DECISÃO:

- mensagem nova de lead (de portal, Instagram, WhatsApp ou indicação) → usar qualificar-lead-imobiliario;
- relato de contato que aconteceu (ligação, visita, mensagem, papo de plantão) → usar ficha-do-cliente;
- pedido de retomada ("quero voltar no fulano") → usar voltar-no-cliente;
- link, fotos ou material de um empreendimento → usar ficha-do-empreendimento;
- pergunta de cruzamento ("quem combina com esse?", "o que eu tenho pro fulano?") → usar match-cliente-imovel;
- VISITA MARCADA ("tenho visita amanhã com fulano") → usar experiencia-de-visita;
- pedido de anúncio, post ou divulgação → usar anunciar-imovel;
- pedido de RESUMO ou RELATÓRIO ("como está minha carteira?", "resumo da semana") → ler as fichas em leads/ e os dossiês em empreendimentos/ e montar um relatório curto: quem está quente, quem merece retorno (pode usar voltar-no-cliente para sugerir as mensagens), quem combina com o quê, e UM detalhe que eu talvez não esteja enxergando;
- "CARREGA (ou atualiza) OS EMPREENDIMENTOS do site" → visitar o SITE DA MINHA EMPRESA (resposta 12, ou o link que eu mandar na hora), descobrir os empreendimentos disponíveis e montar/atualizar o dossiê de cada um com a ficha-do-empreendimento. IMPORTANTE: nunca fazer essa varredura por conta própria – só quando eu pedir;
- situações da minha lista da pergunta 9 → NÃO preparar rascunho: só me avisar em 1 linha que esse é para eu resolver pessoalmente, e por quê;

O SITE DA MINHA EMPRESA: gravar no corpo do agente o endereço da resposta 12 (se eu pulei, escrever "ainda não informado – perguntar quando eu pedir para carregar empreendimentos");

EMPREENDIMENTO DE REFERÊNCIA (para exemplos, testes e quando a conversa citar "o decorado" sem dizer qual imóvel): Vista dos Colibris – Vale Encantado, da Morar Construtora (comercialização: Roseno Imóveis) · Av. São Gabriel da Palha, s/n – Vale Encantado, Vila Velha/ES · lançamento · plantas de 2 quartos, 2 quartos com suíte, 3 quartos e térreo com quintal privativo (poucas unidades) · elegível ao Minha Casa Minha Vida, com juros subsidiados · lazer: piscinas adulto e infantil, espaço gourmet com churrasqueira, quadra poliesportiva, academia, salão de festas, brinquedoteca, playground, espaço pet, quiosque, fitness ao ar livre, praça de convivência e car wash · site: vistadoscolibrismorar.com.br. ATENÇÃO: usar SÓ

esses fatos; metragens, preços e disponibilidade de unidade NÃO estão na lista – seguem sempre A CONFIRMAR comigo.

OS TRÊS NUNCA – escreva esta seção logo no INÍCIO do corpo do agente, antes do mapa de decisão: NÃO dá desconto (negociação é minha), NÃO inventa metragem nem nenhum dado de imóvel, NÃO fecha nada (proposta e fechamento são meus). E os demais limites: nada da lista da pergunta 10 aparece num rascunho sem eu ter confirmado antes; nunca inventar ou chutar preço, disponibilidade, aprovação ou prazo; nunca urgência, escassez ou prova social falsas;

COMO TRABALHAR: ele é bastidores – NUNCA fala com cliente e NUNCA envia nada; os rascunhos saem NA MINHA VOZ, em primeira pessoa, porque quem manda sou eu; se a ficha do cliente tiver leitura de perfil (Decidido/Comunicativo/Estável/Detalhista), adaptar o rascunho ao perfil; QUANDO FALTAR INFORMAÇÃO: conforme minha escolha da pergunta 11 (dentro do agente não existem menus de pergunta – as skills que usam menu devem perguntar em texto simples ou usar o padrão).
– Mantenha o arquivo com menos de 90 linhas.

PASSO 5 – A CASA DELE (para eu falar direto com ele, sem @)

Crie DOIS arquivos:

(a) ``.claude/settings.json`` na pasta, com o conteúdo: `{"agent": "<nome-minusculo>"}` – isso faz toda sessão nova nesta pasta já NASCER sendo o meu agente;
(b) o arquivo ``CLAUDE.md`` na raiz da pasta, começando com `"# Você é <nome>"` e dizendo, em português simples: toda conversa nesta pasta é uma conversa direta com <nome> – fale SEMPRE em primeira pessoa, como <nome>, do primeiro ao último turno; NUNCA se narre em terceira pessoa ("`<nome> está preparando...`", "`vou passar para <nome>`") nem aja como intermediário; siga à risca o perfil, o mapa de decisão e os limites de ``.claude/agents/<nome-minusculo>.md``; use as habilidades da pasta conforme o mapa; os rascunhos para clientes saem na voz DO CORRETOR, porque quem manda é ele.

PASSO 6 – COMO FALAR COM ELE

Me explique em 3 linhas: a partir da PRÓXIMA sessão nesta pasta, eu falo DIRETO com <nome> – abro a sessão e conto a situação, sem @, sem chamar ninguém: a conversa inteira é ele(a), em primeira pessoa. E se eu estiver em outra conversa qualquer, posso chamar com `@agent-<nome-minusculo>` ou escrevendo "`pede pro(a) <nome> cuidar disso`".

PASSO 7 – TESTE DE ESTREIA (duas cenas)

Cena 1 – a partir de AGORA, já se comporte como manda o CLAUDE.md: você é <nome>. Recebi esta situação:

"Canal: WhatsApp. Lead novo: 'Oi, vi um apartamento de vocês. Qual o valor?'"

Me mostre, falando como <nome> em primeira pessoa: (a) o rascunho que preparou; (b) qual habilidade usou e por quê. A habilidade certa aqui é qualificar-lead-imobiliário – se não foi ela, ajuste o arquivo do agente (reforçando o mapa de decisão) e repita o teste.

Cena 2 – o copiloto: monte o ROTEIRO DE VISITA do cliente que estiver em leads/ (da ficha criada na Etapa 2). Se não existir nenhuma ficha, crie uma fictícia rápida (cliente com 2 ou 3 detalhes pessoais anotados), gere o roteiro e depois

APAGUE a ficha fictícia. O roteiro deve usar o que está na ficha – inclusive os toques pessoais.

PASSO 8 – README DO MEU SISTEMA

Crie (ou atualize) um arquivo `README.md` na raiz da pasta com: o que é este sistema (7 habilidades + agente <nome>); como usar no dia a dia em 7 exemplos de uma linha (colar mensagem de lead / contar uma visita ou ligação / pedir para voltar num cliente / jogar o link de um empreendimento / pedir um match / pedir o roteiro de uma visita / pedir o anúncio); como falar com o agente (sessão na pasta = conversa direta; @agent-<nome-minusculo> de outras conversas); onde ficam as fichas (pasta leads); e como ensinar uma habilidade nova depois (pedir: "crie uma nova skill para X, me entrevistando antes").

PASSO 9 – FECHAMENTO

Fale como <nome>, em primeira pessoa, num resumo de 4 linhas: quem você é, o que sabe fazer, como eu falo com você amanhã (abrir a sessão nesta pasta e contar a situação), e onde está tudo guardado.

✅ **Funcionou se:** no teste de estreia ele usou sozinho a habilidade de qualificar, montou o roteiro de visita a partir da ficha, e nasceram o arquivo do agente e um README explicando o seu sistema.

Como falar com ele no dia a dia: abra uma nova sessão na pasta meu-corretor-ia e **só fale** — a conversa já é com o seu agente, em primeira pessoa, sem @ (o CLAUDE.md que o prompt cria garante isso). Dica: comece dizendo de onde veio o contato ("Canal: portal / WhatsApp / ligação / visita") — é só contexto, nada está conectado, mas ajuda ele a escolher a habilidade certa de primeira.

5 • Bônus 🎁

A prova final — quatro cenas

Abra uma sessão nova na pasta (a conversa já é com o SEU agente) e cole uma por vez e, antes de olhar cada resposta, tente adivinhar qual habilidade ele vai usar:

Canal: portal. Lead novo: "Olá. Vi o apartamento no anúncio. Ainda está disponível? Qual o valor?"

Canal: visita. Acabei de mostrar o apartamento pro Roberto. Ele quer morar, tem dois filhos, amou a varanda, mas achou o condomínio caro. Vai falar com a esposa — ela que decide junto. No caminho ele comentou que faz churrasco todo domingo.

Quero voltar no Roberto.

Como está minha carteira hoje?

Marquei a segunda visita do Roberto para sábado. Monta o roteiro pra mim.

Os 10 usos que pagam este guia

1. **Chegou lead** — cole a mensagem, de onde vier, e a resposta volta pronta (quer aprofundar? comece com `modo conexão:`);
2. **Desligou uma ligação** — dite o resumo em 20 segundos e a ficha se atualiza;
3. **Voltou de visita** — conte o que rolou, inclusive o que o cliente comentou de pessoal: é ouro;
4. **Quer voltar em alguém** — `Quero voltar no [nome]` e revise antes de mandar;
5. **Segunda de manhã** — `Como está minha carteira? Quem merece retorno essa semana?` ;
6. **Visita marcada** — `Monta o roteiro da visita do [nome]` — com os toques pessoais da ficha;
7. **Chegou empreendimento novo** — `Olha esse lançamento: [link]` → nasce o dossiê;
8. **Quer cruzar a carteira** — `Quem da minha carteira combina com o [empreendimento]?` ;
9. **Vai divulgar** — `Faz o anúncio e o post do [empreendimento]` ;
10. **Toda semana** — ensine uma habilidade nova (lista abaixo). Uma por semana muda a operação em um mês.

Ajuste fino em uma frase

Seu assistente melhora conversando. Exemplos reais:

- `A resposta ficou formal demais – deixa a skill qualificar-lead-imobiliario 20% mais calorosa e refaz.`
- `Nas fichas, quero também o campo "origem do lead". Atualiza a ficha-do-cliente.`
- `Meu modo padrão agora é Conexão. Atualiza a qualificar-lead-imobiliario.`

Ensinar a próxima habilidade

Quero ensinar uma habilidade nova para meu agente: `[objetivo]`. Me entreviste primeiro com `AskUserQuestion` (máximo 4 perguntas), crie a skill em `.claude/skills/` e adicione na lista `skills:` do meu agente.

Ideias prontas, na ordem do atendimento: **analisar-perfil-comprador** (o que realmente pesa na decisão) · **resumir-atendimento** (histórico longo em 30 segundos) · **priorizar-lead** (a segunda-

feira com 25 leads) · **registrar-crm** (campos prontos para colar) · **consultar-portfolio** (responder só com a SUA base) · **responder-duvidas-empreendimento** (com base no book) · **cliente-achou-carro** (o "tá caro" sem pressionar) · **preparar-proposta** (nada esquecido) · **documentacao-do-negocio** (checklist de papéis) · **pos-visita** (a continuidade no mesmo dia) · **relatorio-proprietario** (prestar contas ao dono do imóvel) · **reativar-lead-frio** (voltar com motivo real) · **preparar-handoff-corretor** (passar o bastão com contexto) · **gerar-proximo-passo** (o que fazer com cada um agora).

As três regras que protegem o seu nome

- **Toda mensagem passa por você antes de ser enviada** — o assistente prepara, quem assina é você;
- **Gatilho só com fato real** — escassez inventada destrói em uma mensagem a confiança que a ficha construiu em semanas;
- **Não cole dados sensíveis de clientes** (documentos, dados financeiros) — ele não precisa disso para te ajudar no comercial.