

Comece aqui — como usar este kit

Bem-vindo(a)! Este kit é o seu passo a passo para construir **3 habilidades (Skills)** e **1 Agente com a sua cara** dentro do Claude Code — na palestra ou depois, em casa, no seu ritmo.

Como o kit funciona

Cada arquivo é **uma etapa completa e independente**. Dentro de cada um existe **UM prompt pronto** (um texto grande dentro de uma caixa). Seu trabalho é sempre o mesmo:

1. Abrir o arquivo da etapa;
2. **Copiar o prompt inteiro** da caixa;
3. **Colar no Claude Code** e apertar Enter;
4. **Responder as perguntas** que o Claude fizer (normalmente aparecem como múltipla escolha na tela; se vierem como texto corrido, responda digitando — funciona igual);
5. Deixar o Claude criar e testar;
6. Conferir o resultado com a seção "Como saber se funcionou".

Você não digita código em momento nenhum. Você responde perguntas sobre **o seu jeito de atender** — e é isso que torna o resultado seu.

Importante: abra este kit no navegador do **MESMO computador** onde está o Claude Code — é de lá que você vai copiar os prompts. No celular ele serve só de leitura (bom para revisar no ônibus, inútil para colar no notebook).

Como responder as perguntas de múltipla escolha: escolha a opção clicando, ou ande com as **setas** do teclado e confirme com **Enter**. Quando puder marcar mais de uma, marque cada uma e confirme ao final. Escolheu "Other/Outro"? Ele abre um espacinho para você **digitar com suas palavras**. É mais fácil do que parece — igual escolher enquete no WhatsApp, só que com as setas.

Três imprevistos comuns (e a saída de cada um): - **Enviou sem querer no meio da colagem?**

Aperte **Esc** para interromper e cole de novo — nada quebra. - **Veio resposta em inglês?** Cole:

`continue em português simples, por favor`. - **Parece parado?** Se há atividade na tela (texto surgindo, "esc to interrupt"), ele está trabalhando — gerar leva 1 a 2 minutos. Espere terminar.

Palavras estranhas dentro das caixas: você vai ver alguns termos em inglês (`AskUserQuestion`, `frontmatter` ...). São instruções na "língua" do Claude — **você não precisa entender nenhuma delas**, só copiar a caixa inteira.

A ordem importa

Ordem	Arquivo	O que você constrói
0	00_PRE_REQUISITOS.md	Computador pronto (faça ANTES do evento)
1	01_CONSTRUIR_SKILL_QUALIFICAR_LEAD.md	Habilidade 1: qualificar lead sem interrogatório
2	02_CONSTRUIR_SKILL_ORGANIZAR_ATENDIMENTO.md	Habilidade 2: transformar conversa/ligação em registro
3	03_CONSTRUIR_SKILL_FOLLOWUP.md	Habilidade 3: follow-up que retoma o contexto
4	04_CONSTRUIR_MEU_AGENTE.md	Seu Agente, com nome e personalidade
5	05_TESTE_PONTA_A_PONTA.md	Teste final: os três momentos do atendimento
6	06_CANAIS_E_AUTOMACAO.md	Entenda: WhatsApp × integração × inteligência
7	07_CATALOGO_DE_SKILLS.md	18 habilidades — as 3 de hoje + 15 para ensinar depois
8	08_DEPOIS_DA_PALESTRA.md	Como usar no dia a dia a partir de amanhã

Se você travou numa etapa durante a palestra, **não tente voltar correndo**: cada arquivo funciona sozinho. Acompanhe o palco e conclua a etapa perdida depois — o kit foi feito para isso.

Três regras de ouro

1. **Não pule os testes.** Cada etapa termina com um teste de 2 minutos. É ele que transforma "acho que funcionou" em "eu vi funcionando".
2. **Não copie as respostas de quem está do lado.** As perguntas existem para capturar o SEU estilo — região, tipo de imóvel, tom de conversa. Duas pessoas com respostas diferentes saem com assistentes diferentes. **A personalização é o valor.**
3. **Não existe resposta errada.** Se nenhuma opção te representar, escolha "Other/Outro" e escreva com suas palavras. E tudo pode ser ajustado depois — nada aqui é definitivo.

O que você precisa saber de técnico

Nada. Sério. Dois nomes que você vai ver e o que significam:

- **Skill** = uma habilidade que você ensina uma vez e o Claude usa sempre que a situação pedir (como saber tocar violão: a habilidade fica guardada e aparece na hora certa);
- **Agente** = quem recebe a situação e escolhe qual habilidade usar (como você faz o dia inteiro, sem perceber).

O resto o kit explica na hora certa. Boa construção! 🚀

Antes da palestra: deixe o computador pronto em 10 minutos

Morar Summit 2026 · Palestra prática: "Agentes de IA para corretores: do atendimento ao fechamento" Anderlan Oliveira · 26 de agosto · Vitória Grand Hall

A palestra funciona para todo mundo que estiver na sala. Mas quem chegar com o **app do Claude instalado no computador** vai extrair o máximo: dá para executar junto, na hora, cada coisa que for mostrada no palco. Este guia prepara isso em casa, com calma. Nada aqui exige conhecimento técnico.

Informações conferidas na documentação oficial do Claude em 24/08/2026.

1. O que você vai poder construir

Durante a palestra, quem estiver com o app pronto monta no próprio notebook:

- **3 habilidades** para o seu atendimento: qualificar lead, organizar atendimento e follow-up com contexto;
- **1 assistente com nome e personalidade**, que decide qual habilidade usar em cada situação.

Tudo personalizado com o seu jeito de atender, respondendo perguntas simples. Sem programar. E quem não conseguir preparar o computador assiste normalmente e leva o material completo no final para fazer em casa.

2. O que trazer

- **Notebook** com sistema atualizado (Windows 10 ou 11, ou macOS 13 em diante) e 4 GB de memória ou mais;
- **Carregador**;
- **Internet**: o Claude precisa de internet. A organização prevê Wi-Fi no evento, e a internet do celular compartilhada é um bom plano B;
- Uma **mensagem real de cliente** no seu WhatsApp (pode ser antiga). Você vai querer usar.

3. O plano do Claude

Sua situação	Serve?
Claude Pro	Sim. É o mínimo recomendado
Claude Max	Sim
Team ou Enterprise (conta da empresa)	Em geral sim. Confirme com quem administra a conta
Plano gratuito	Não serve para a parte prática. O recurso que vamos usar não está incluído no plano gratuito
Não tenho conta	Crie a conta e assine o Claude Pro em claude.com antes do evento

Uma observação honesta: os planos têm limites de uso que se renovam com o tempo. Para chegar com folga, evite usar o Claude intensamente na tarde do evento.

4. Instale o app do Claude no computador

1. Acesse **claude.com/download** e baixe a versão para o seu sistema (Mac ou Windows);
2. Instale como qualquer aplicativo (avançar, avançar, concluir);
3. Abra o app e **entre com a sua conta** (a que tem o plano pago).

5. Abra a aba "Code" uma vez

Dentro do app existe uma aba chamada **Code**. É nela que a mágica acontece: é o Claude que consegue criar e guardar arquivos no seu computador — as suas habilidades vão morar lá.

1. Clique na aba **Code**;
2. **Se você usa Windows**: na primeira vez, o app pode pedir para instalar um componente gratuito chamado *Git for Windows*. Instale pelo link que ele mostrar, feche e abra o app de novo. É coisa de uma vez só;
3. Pronto. Se a aba abriu, está tudo certo.

6. Crie a sua pasta de trabalho

Crie uma pasta chamada `meu-corretor-ia` na sua Área de Trabalho (Desktop), do jeito normal: botão direito, Nova pasta. É dentro dela que o seu assistente vai viver.

7. O teste final (2 minutos)

1. No app, aba **Code**, inicie uma **nova sessão**;
2. Em ambiente, deixe **Local**; em pasta do projeto, escolha a `meu-corretor-ia`;

3. Escreva na caixa de conversa: `oi, está me ouvindo?` e aperte Enter;
4. Se aparecer alguma pergunta em inglês sobre confiar na pasta, confirme. A pasta é sua, você acabou de criar;
5. Ele respondeu? **Você está pronto.** Pode fechar o app.

8. O que você NÃO precisa

- Nenhum programa além do app do Claude;
- Nenhum conhecimento de programação;
- Nenhuma "chave de API", CRM novo ou integração;
- Se um tutorial da internet mandar instalar outras coisas, ignore. O nosso caminho é só o app.

9. Se algo der errado

Situação	O que fazer
O app pede o Git for Windows e você fechou sem instalar	Abra a aba Code de novo, siga o link que ele mostra, instale e reinicie o app
Entrou com a conta errada	Saia da conta nas configurações do app e entre com a que tem o plano pago
Aparece aviso sobre plano ao abrir a aba Code	Sua conta é do plano gratuito. Assine o Pro ou entre na conta paga
A internet de casa bloqueou algo	Tente pelo 4G/5G compartilhado do celular
Nada funcionou	Sem estresse: venha assim mesmo. Você acompanha a palestra inteira e o material do final refaz tudo em casa, no seu ritmo

10. Checklist da véspera

- [] Notebook e carregador separados
- [] Plano **Pro ou Max** ativo
- [] App do Claude instalado e com login feito
- [] Aba **Code** aberta uma vez (Windows: componente instalado)
- [] Pasta **meu-corretor-ia** criada
- [] Teste do "oi, está me ouvindo?" respondido

Se os seis itens estiverem marcados, você vai sair da palestra com um assistente funcionando. Nos vemos lá. 🏠

Etapa 1 — Construir a Skill qualificar-lead-imobiliario

🕒 **Tempo desta etapa: 12 a 15 minutos** (entrevista + criação + teste)

A. O que vamos construir

Uma habilidade que transforma aquela mensagem seca — *"Oi, vi o anúncio. Qual o valor?"* — no começo de uma conversa de verdade: ela responde no **seu** tom, descobre o que falta saber (sem virar interrogatório) e conduz o lead para o próximo passo. É a primeira habilidade do seu assistente porque é a porta de entrada de todo negócio.

B. Por que isso é uma "Skill" (e não só um texto pronto)

Um texto pronto você cola, usa e perde. Uma **Skill é uma habilidade que fica guardada**: você ensina UMA vez como qualifica um lead — e o Claude passa a usar isso sempre que uma mensagem de lead aparecer, sem você repetir a explicação. É como saber tocar violão: você não toca o dia inteiro, mas quando a situação pede, a habilidade está lá.

Na prática, a habilidade vira um arquívinho de texto guardado numa pasta especial (`.claude/skills/`) dentro da sua pasta `meu-corretor-ia` . O Claude cria tudo — você só responde perguntas.

C. Antes de colar, confira

- Você está no app do Claude, aba **Code**, com uma sessão aberta na pasta `meu-corretor-ia` (ambiente Local) — a caixa de conversa está na tela;
- 💡 Durante a etapa, o Claude pode **pedir permissão** para criar o arquivo — **aceite (Enter)**. É normal dos dois jeitos: às vezes ele pede licença antes de mexer na pasta, às vezes já cria direto.

D. O prompt — copie TUDO da caixa abaixo e cole no Claude Code

✂️ **COPIE TUDO DESTA CAIXA E COLE NO CLAUDE CODE**

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 primeira mensagem de um possível cliente e conduzir uma qualificação natural, no meu estilo, sem interrogatório.

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 (2 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)

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

PASSO 2 – RESUMO

Mostre em até 5 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, para conduzir a qualificação"), para que ela seja ativada sozinha no momento certo.
- No corpo, escreva as instruções da habilidade PERSONALIZADAS com minhas respostas:

meu mercado e região; o tom das respostas (com 2 exemplos de frase no meu estilo); a lista do que precisa ser descoberto na qualificação; a regra de fazer 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; quando sinalizar que é hora de me passar a conversa; e o que NUNCA fazer: inventar preço, inventar disponibilidade, prometer o que não sabe, pressionar.

– A habilidade faz SÓ isso (qualificar). Organização de registro e follow-up virão em outras habilidades. Mantenha o arquivo curto (menos de 60 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

Simule agora: chegou esta mensagem de um lead novo no meu WhatsApp:

"Oi, vi o anúncio no Instagram. Qual o valor?"

Use a habilidade recém-criada e me mostre a resposta que eu enviaria. Depois me diga em 1 frase por que essa habilidade foi a escolhida.

PASSO 6 – AJUSTE SE PRECISAR

Se a resposta do teste não parecer comigo (tom errado, mais de uma pergunta de uma vez, informação inventada), 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 mensagem do lead e pedir para qualificar).

D2. Modo rápido ⚡ (use apenas se o palestrante pedir, ou se você estiver correndo)

Mesma habilidade, entrevista de uma rodada só. Copie esta versão no lugar da anterior:

⚡ COPIE TUDO DESTA CAIXA E COLE NO CLAUDE CODE

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

MISSÃO: criar a Skill `qualificar-lead-imobiliario` – receber a primeira mensagem de um lead e conduzir uma qualificação natural, no meu estilo, sem interrogatório.

1. ANTES de criar qualquer arquivo, me faça UMA rodada de entrevista com a

ferramenta AskUserQuestion (4 perguntas, com opções): tipo de imóvel que mais trabalho; região que atendo; meu estilo (consultivo/direto/acolhedor/premium); qual informação é indispensável para qualificar (posso marcar mais de uma: finalidade / prazo / pagamento / família).

2. Para o que não foi perguntado, use estes padrões: abordar dinheiro sondando com delicadeza; me passar a conversa quando o lead pedir visita.

3. Crie SÓ o arquivo `.claude/skills/qualificar-lead-imobiliario/SKILL.md` no formato oficial: frontmatter com ``name`` e uma ``description`` que diga quando usar (mensagem de lead novo interessado em imóvel); corpo com instruções personalizadas pelas minhas respostas, regra de UMA pergunta por vez, nunca inventar preço/disponibilidade, e quando me passar a conversa. Menos de 60 linhas.

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

5. Teste agora com esta mensagem de lead: "Oi, vi o anúncio no Instagram. Qual o valor?" – mostre a resposta e diga por que usou a habilidade.

6. Se o teste não soar como eu, corrija e refaça.

7. Feche com 3 linhas: o que foi criado, onde está, como uso amanhã.

E. O que responder nas perguntas

Não existe resposta certa. As perguntas capturam o SEU jeito — é isso que faz a sua habilidade ser diferente da do vizinho. Exemplos reais de como as respostas mudam o resultado:

Pergunta	Corretor de lançamentos (Vitória)	Corretor de usados (Serra)
Estilo	Consultivo	Direto
Dinheiro	Apresentar faixas	Perguntar direto
Resultado no teste	"Que bom que o anúncio te chamou atenção! Esse é o lançamento X... me conta: é para morar ou investir?"	"Opa! Esse apê está disponível sim. Pra te passar o valor certo: à vista ou financiado?"

Se nenhuma opção te representar, escolha **Other/Outro** e escreva do seu jeito. Dica: responda pensando no cliente que você MAIS quer atrair, não no que mais aparece.

F. Teste imediato (já está dentro do prompt)

O próprio prompt manda o Claude testar com a mensagem:

"Oi, vi o anúncio no Instagram. Qual o valor?"

Você não precisa fazer nada além de ler a resposta e se perguntar: *"eu enviaria isso?"*

G. Como saber se funcionou

✅ **Funcionou se:** - Existe o arquivo `SKILL.md` dentro de `.claude/skills/qualificar-lead-imobiliario/` (ele mostra o arquivo na conversa; se quiser conferir depois, pergunte "me mostre a skill que criamos"); - A resposta do teste tem **UMA pergunta só** (não uma metralhadora de perguntas); - A resposta **soa como você** — no tom que você escolheu; - O Claude **não inventou** valor, condições nem disponibilidade; - O Claude explicou por que usou a habilidade.

❌ **Sinais de problema:** resposta com 3+ perguntas de uma vez; tom genérico de robô ("Prezado cliente..." quando você pediu acolhedor); valor inventado. → Vá para a seção J.

H. Antes x Depois

Antes (a realidade do mercado): o lead manda "*qual o valor?*" domingo às 21h47. Levantamentos do setor mostram resposta média de mais de 5 horas — e quase metade dos leads nunca recebe resposta.* Quando a resposta vem, é só o preço — e a conversa morre ali.

*Fonte: levantamento Morada.ai sobre tempo de resposta ao lead imobiliário (operações de incorporadoras) — morada.ai/blog/tempo-de-resposta-ao-lead-imobiliario

Depois (com a sua habilidade): em segundos você tem uma resposta pronta que acolhe, dá o próximo passo na conversa e descobre o que importa — no seu tom. O lead deixou de ser um número perdido no WhatsApp.

I. Erro comum: a Skill ficou genérica

Acontece quando as respostas da entrevista foram muito amplas ("um pouco de tudo", "qualquer região", "estilo normal"). A habilidade funciona, mas parece de qualquer corretor — não sua.

J. Correção rápida

Cole isto no Claude Code:

🔗 **COPIE TUDO DESTA CAIXA E COLE NO CLAUDE CODE**

```
Minha Skill qualificar-lead-imobiliario ficou genérica. Ajuste o arquivo
.claude/skills/qualificar-lead-imobiliario/SKILL.md assim: [escreva aqui o que quer
mudar — ex.: "meu foco é apartamento de 2 quartos na Praia da Costa, meu tom é
caloroso mas objetivo, e eu SEMPRE pergunto primeiro se é para morar ou investir"].
Depois refaça o teste com a mensagem "Oi, vi o anúncio no Instagram. Qual o valor?"
e me mostre a diferença.
```

K. Se você travou (fallback)

- **Travou na instalação/login?** Não perca a sequência: acompanhe a tela do palco ou a dupla do lado. Este arquivo refaz tudo em casa em 15 minutos.
- **As perguntas de múltipla escolha não apareceram?** Cole no Claude: `Me faça as perguntas da entrevista uma por uma, em texto simples, que eu respondo digitando.` Funciona igual.
- **Criou na pasta errada?** Cole no Claude: `Verifique se a skill qualificar-lead-imobiliario está em .claude/skills/ desta pasta. Se estiver em outro lugar, mova para cá.`
- **Nada resolveu?** Siga assistindo — a Etapa 2 é independente e você recupera esta depois.

Etapa 2 — Construir a Skill organizar-atendimento

🕒 Tempo desta etapa: 12 a 15 minutos

A. O que vamos construir

A habilidade que transforma **qualquer contato** — conversa de WhatsApp colada, resumo de uma ligação, Direct do Instagram, papo no plantão — em um **registro organizado do lead**: quem é, o que quer, o que travou, quem decide junto, prazo e **qual é o próximo passo**. É a memória comercial do seu atendimento.

B. Por que isso é uma Skill

Hoje, o que acontece numa ligação evapora quando você desliga. O combinado fica na sua cabeça — até a terceira ligação do dia apagar a primeira. Esta habilidade ensina o Claude, UMA vez, a organizar qualquer relato de contato **do seu jeito** (seus campos, suas etapas, sua régua de temperatura). Depois disso, registrar um atendimento custa 30 segundos: você conta o que aconteceu, ele estrutura.

E aqui está o pulo do gato desta etapa: é assim que uma **ligação** — que acontece fora do computador — entra no seu sistema. Você dita/resume, a habilidade registra. WhatsApp você cola; ligação você resume; Direct você cola; visita você conta. Tudo vira o mesmo tipo de registro.

C. Antes de colar, confira

- Mesma sessão do Claude aberta na pasta `meu-corretor-ia` (se fechou, abra o app → aba **Code** → nova sessão na mesma pasta);
- A Etapa 1 **NÃO** é obrigatória para esta funcionar — se você travou lá, siga daqui numa boa;
- 💡 Se o Claude pedir permissão para criar arquivos (a skill, a pasta `leads`), **aceite (Enter)** — é o fluxo normal.

D. O prompt — copie TUDO e cole no Claude Code

✂️ COPIE TUDO DESTA CAIXA E COLE NO CLAUDE CODE

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 `organizar-atendimento` – transformar qualquer relato de contato com cliente (conversa de WhatsApp colada, resumo de ligação, Direct do Instagram ou conversa presencial) em um registro de lead organizado, com próximo passo.

SIGA EXATAMENTE ESTA ORDEM:

PASSO 1 – ENTREVISTA (antes de criar qualquer arquivo)

Me entreviste com a ferramenta AskUserQuestion, em DUAS rodadas:

Rodada 1 (4 perguntas):

1. Além de nome e canal do contato (que entram sempre, sem precisar perguntar), o que mais eu quero SEMPRE no registro? (permita marcar vários: finalidade (morar ou investir) / faixa de valor ou forma de pagamento / objeções (o que travou) / decisores e prazo do cliente)
2. Quais etapas eu uso no meu atendimento? (ex.: Novo → Em conversa → Visita marcada → Proposta → Fechado; ou deixe eu descrever as minhas)
3. Como eu gosto de classificar a temperatura do lead? (quente-morno-frio / nota de 0 a 10 / prefiro sem temperatura)
4. Quer que cada lead vire um arquivo salvo na pasta do projeto? (sim, um arquivo por lead na pasta "leads" / não, só organizar na conversa)

Rodada 2 (2 perguntas):

5. Se os leads virarem arquivos, como nomear? (primeiro nome, ex. carlos.md / nome e sobrenome, ex. carlos-souza.md)
6. O que NUNCA pode faltar no campo "próximo passo"? (uma ação clara / uma ação com data / ação, data e de quem é a bola)

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 registro e confirme comigo.

PASSO 3 – CRIAR A SKILL

Crie o arquivo `.claude/skills/organizar-atendimento/SKILL.md` (e mais nada).

Formato oficial:

– Frontmatter: `name: organizar-atendimento` e `description` que diga QUANDO usar (algo como: "Use quando o corretor relatar um contato que aconteceu – ligação, conversa de WhatsApp, Direct ou visita – para transformar em registro organizado do lead").

- Corpo com as instruções personalizadas: o modelo de registro com OS MEUS campos e MINHAS etapas; a régua de temperatura que escolhi; a regra de identificar o CANAL do contato (WhatsApp / ligação / Instagram / presencial); a regra de SEMPRE terminar com "Próximo passo" no formato que escolhi.
- REGRAS DE OURO que devem estar escritas na skill: registrar SOMENTE o que eu relatei – NUNCA inventar ou completar dados; o que eu não disse entra como "não informado"; se algo importante ficou faltando (ex.: prazo), apontar no final UMA pergunta que eu deveria fazer ao cliente para completar.
- Se eu escolhi salvar em arquivo: a skill cria/atualiza `leads/<nome>.md` (criando a pasta "leads" na primeira vez). Se o lead já tem arquivo, atualizar sem apagar o histórico anterior (adicionar o novo contato com data).
- A habilidade faz SÓ isso (organizar e registrar). Ela não responde o cliente, não faz follow-up. Menos de 60 linhas.

PASSO 4 – MOSTRAR

Me mostre o arquivo criado e explique em 3 linhas o que ele faz.

PASSO 5 – TESTE IMEDIATO

Simule que acabei de te contar isto, logo depois de desligar o telefone:

"Liguei para Mariana. Ela quer morar perto do trabalho, tem uma filha, busca 3 quartos. Gostou da unidade, mas o marido quer comparar com outra região. Ela quer decidir em até 60 dias."

Use a habilidade e me mostre o registro completo (e crie o arquivo do lead, se foi o que escolhi). Depois me diga em 1 frase por que essa habilidade foi a escolhida.

PASSO 6 – AJUSTE SE PRECISAR

Se o registro inventou algo que eu não disse, ou faltou campo/próximo passo, 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 atendimento amanhã (contar o que aconteceu e pedir para organizar).

D2. Modo rápido ⚡ (só se a sala estiver correndo)

✂ COPIE TUDO DESTA CAIXA E COLE NO CLAUDE CODE

Vamos criar minha segunda habilidade (Skill). Sou corretor(a) de imóveis, não sei programar. Português simples.

MISSÃO: Skill `organizar-atendimento` – transformar relato de contato (WhatsApp

colado, resumo de ligação, Direct, presencial) em registro organizado do lead.

1. ANTES de criar arquivo, UMA rodada de entrevista com AskUserQuestion (3 perguntas): quais campos sempre registrar além de nome e canal, que entram sempre (posso marcar vários: finalidade / valor / objeções / decisores e prazo); temperatura (quente-morno-frio, 0 a 10, ou sem); salvar cada lead como arquivo na pasta "leads"? (sim/não).
2. Padrões para o resto: etapas Novo → Em conversa → Visita → Proposta → Fechado; arquivos com primeiro nome (ex. leads/mariana.md); próximo passo sempre com ação e data.
3. Crie SÓ ``.claude/skills/organizar-atendimento/SKILL.md`` no formato oficial (frontmatter ``name`` + ``description`` de quando usar: quando eu relatar um contato que aconteceu). Regras de ouro no corpo: nunca inventar — o que não foi dito vira "não informado"; sempre terminar com "Próximo passo"; identificar o canal; se escolhi arquivos, criar/atualizar leads/<nome>.md sem apagar histórico. Menos de 60 linhas.
4. Mostre o arquivo, explique em 3 linhas.
5. Teste: "Liguei para Mariana. Ela quer morar perto do trabalho, tem uma filha, busca 3 quartos. Gostou da unidade, mas o marido quer comparar com outra região. Ela quer decidir em até 60 dias." Mostre o registro e diga por que usou a habilidade.
6. Corrija se inventou algo ou faltou próximo passo. Feche com resumo de 3 linhas.

E. O que responder nas perguntas

Pense no que você **realmente consulta** antes de retomar um cliente. Menos campos bem preenchidos valem mais que uma ficha de cartório. Exemplos:

- Corretor de lançamentos: campos = canal, finalidade, faixa, prazo; temperatura 0–10 (é como o time do stand fala);
- Corretor de usados: campos = canal, objeções, decisores, prazo; temperatura quente/morno/frio;
- **"Salvar em arquivo?"** → responda **SIM**. É o que permite, na Etapa 3, o follow-up ler o histórico. (Se responder não, ainda funciona — mas o arquivo é a memória de amanhã.)

F. Teste imediato (já está no prompt)

O relato da ligação com a **Mariana** (filha, 3 quartos, marido comparando região, 60 dias). Só ler o registro que sair.

G. Como saber se funcionou

✅ **Funcionou se:** - O registro tem os SEUS campos e termina com **Próximo passo**; - Identificou: canal = ligação; decisor adicional = marido; pendência = comparar região; prazo = 60 dias; - **Nada foi inventado** (ex.: ele NÃO chutou valor, bairro ou temperatura sem base); - Se você escolheu salvar: existe `leads/mariana.md` no painel de arquivos da sessão (ou peça: "me mostre o arquivo da Mariana"); - O que você não contou aparece como "não informado" (ou ele sugeriu qual pergunta faria à cliente).

❌ **Sinais de problema:** registro com dado que você nunca disse; sem próximo passo; arquivo não criado (quando você pediu). → Seção J.

H. Antes x Depois

Antes: a ligação termina, você anota "Mariana — ligar depois" num papel. Três dias depois: qual unidade? o que travou? quem decide junto? A memória foi embora com o papel.

Depois: 30 segundos ditando o resumo → registro completo com objeção, decisor, prazo e a próxima ação combinada. Semana que vem, você (ou seu Agente) abre `leads/mariana.md` e retoma exatamente de onde parou.

I. Erro comum: o registro "completa" o que você não disse

A IA adora preencher lacunas. Aqui isso é perigoso: um prazo chutado ou uma temperatura inventada vira decisão comercial errada. Por isso o prompt já grava a regra "não informado" dentro da habilidade — mas vale conferir no teste.

J. Correção rápida

✂️ **COPIE TUDO DESTA CAIXA E COLE NO CLAUDE CODE**

Minha Skill organizar-atendimento inventou/completou informação no teste (ou deixou faltar campo). Ajuste o `.claude/skills/organizar-atendimento/SKILL.md` para reforçar: registrar SOMENTE o que eu relatar; o que faltar entra como "não informado"; sempre terminar com "Próximo passo" [descreva aqui qualquer outro ajuste seu]. Refaça o teste da Mariana e me mostre o registro corrigido.

K. Se você travou (fallback)

- **Perdeu a Etapa 1?** Sem problema — esta etapa funciona sozinha. Recupere a 1 em casa.

- **Perguntas de múltipla escolha não apareceram?** Cole: Me faça as perguntas da entrevista uma por uma, em texto simples.
- **A pasta **leads** não apareceu?** Cole: Crie a pasta leads e salve o registro da Mariana como arquivo, do jeito que a skill organizar-atendimento define.
- **Travou de vez?** Acompanhe o palco — a Etapa 3 usa um exemplo pronto e você consegue seguir.

Etapa 3 — Construir a Skill followup-inteligente

🕒 Tempo desta etapa: 12 a 15 minutos

A. O que vamos construir

A habilidade que lê o **histórico do lead** (aquele registro da Etapa 2) e escreve um follow-up que retoma **exatamente** de onde a conversa parou: a objeção, a pendência, o próximo passo combinado. Nada de "Oi, conseguiu ver?".

B. Por que isso é uma Skill

Follow-up bom não começa pela frase bonita — **começa pela memória**. É por isso que esta é a terceira habilidade, não a primeira: agora que a Etapa 2 criou registros organizados, o follow-up tem de onde puxar contexto. Você ensina UMA vez o seu estilo de retomada (tom, insistência, o que jamais escrever) e o Claude aplica isso a qualquer lead registrado.

Um combinado importante e honesto: esta habilidade **não envia nada sozinha**. O fluxo é: você decide retomar → ela escreve a mensagem com base no histórico → **você** copia, ajusta se quiser e envia no WhatsApp. Quem aperta "enviar" é sempre você. (Automatizar envio é outra camada, para outro dia — o arquivo `06_CANAIS_E_AUTOMACAO.md` explica.)

C. Antes de colar, confira

- Claude Code aberto na pasta `meu-corretor-ia`;
- Ideal: ter feito a Etapa 2 (o teste usa o registro da Mariana). **Não fez? Sem problema** — o prompt tem um plano B embutido;
- 💡 Se o Claude pedir permissão para criar o arquivo da skill, **aceite (Enter)**.

D. O prompt — copie TUDO e cole no Claude Code

✂️ **COPIE TUDO DESTA CAIXA E COLE NO CLAUDE CODE**

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

MISSÃO: criar a Skill `followup-inteligente` – ler o histórico/registro de um lead e

escrever uma mensagem de retomada (follow-up) contextual, no meu estilo, que eu vou revisar e enviar manualmente.

SIGA EXATAMENTE ESTA ORDEM:

PASSO 1 – ENTREVISTA (antes de criar qualquer arquivo)

Me entreviste com a ferramenta AskUserQuestion, em DUAS rodadas:

Rodada 1 (4 perguntas):

1. Qual estilo de follow-up combina comigo? (leve e simpático / objetivo e direto / consultivo, agregando informação / premium e discreto)
2. Quanta insistência é aceitável para mim? (até 2 retomadas e paro / 3 a 4 retomadas bem espaçadas / enquanto houver sinal de interesse, com bom senso)
3. O que eu NUNCA quero escrever num follow-up? (permita marcar vários: "sumiu?" ou cobrança de resposta / urgência falsa tipo "só até hoje" / escassez inventada tipo "última unidade" / textoão)
4. Como prefiro fechar a mensagem (o convite à ação)? (pergunta aberta e leve / propor dia e horário / trazer uma novidade concreta e perguntar se quer saber mais / deixar a porta aberta sem pressão)

Rodada 2 (2 perguntas):

5. Quando devo PARAR de insistir com um lead? (após 2 mensagens sem resposta / após 3 ou 4 sem resposta / quando ele pedir / avaliar caso a caso)
6. Em qual situação a conversa deve ir IMEDIATAMENTE para mim, sem follow-up automático de texto? (cliente pediu ligação / cliente reclamou ou está chateado / cliente quer negociar preço / todas essas)

Nada técnico, sem repetir perguntas, aceite "Other".

PASSO 2 – RESUMO

Mostre em até 5 linhas o meu estilo de follow-up e confirme comigo.

PASSO 3 – CRIAR A SKILL

Crie o arquivo ``.claude/skills/followup-inteligente/SKILL.md`` (e mais nada). Formato oficial:

- Frontmatter: ``name: followup-inteligente`` e ``description`` que diga QUANDO usar (algo como: "Use quando o corretor quiser retomar contato com um lead já registrado – escrever mensagem de follow-up com base no histórico").
- Corpo com instruções personalizadas: PRIMEIRO ler o histórico do lead (arquivo na pasta ``leads/`` se existir, ou o contexto que eu colar); a mensagem DEVE fazer referência concreta ao último contato (objeção, pendência ou combinado); tom e fechamento conforme minhas escolhas; curta (tamanho de mensagem de WhatsApp, não

carta); minha régua de insistência e de parada; os itens que escolhi NUNCA escrever; as situações de passar direto para mim.

– REGRAS DE OURO escritas na skill: nunca inventar urgência, escassez, preço ou novidade falsa; se o histórico não tiver contexto suficiente, dizer o que falta em vez de escrever mensagem genérica; a mensagem é uma SUGESTÃO – quem revisa e envia sou eu.

– A habilidade faz SÓ follow-up. Menos de 60 linhas.

PASSO 4 – MOSTRAR

Me mostre o arquivo criado e explique em 3 linhas.

PASSO 5 – TESTE IMEDIATO

Quero retomar a conversa com a Mariana. Se existir o arquivo `leads/mariana.md`, leia e use. Se NÃO existir, use este contexto: "Ligação de ontem: Mariana quer morar perto do trabalho, tem uma filha, busca 3 quartos. Gostou da unidade, mas o marido quer comparar com outra região. Quer decidir em até 60 dias."

Use a habilidade e me mostre a mensagem de follow-up pronta para eu enviar. Depois 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), inventou urgência, ou não citou nada do histórico, corrija o SKILL.md e refaça o teste.

PASSO 7 – FECHAMENTO

Resumo de 3 linhas: o que foi criado, onde está, e como usar amanhã (pedir "quero retomar o lead fulano" e revisar a mensagem antes de enviar).

D2. Modo rápido ⚡ (só se a sala estiver correndo)

📋 COPIE TUDO DESTA CAIXA E COLE NO CLAUDE CODE

Vamos criar minha terceira habilidade (Skill). Sou corretor(a) de imóveis, não sei programar. Português simples.

MISSÃO: Skill `followup-inteligente` – ler o registro de um lead e escrever follow-up contextual que EU reviso e envio manualmente.

1. ANTES de criar arquivo, UMA rodada de entrevista com AskUserQuestion (3 perguntas): meu estilo (leve/objetivo/consultivo/premium); o que NUNCA escrever (vários: "sumiu?" / urgência falsa / escassez inventada / textão); fechamento preferido (pergunta leve / propor horário / novidade concreta / porta aberta).

2. Padrões para o resto: até 3 retomadas espaçadas; parar quando o cliente pedir ou após 3 sem resposta; ir direto para mim se pedir ligação, reclamar ou negociar preço.
3. Crie SÓ ``.claude/skills/followup-inteligente/SKILL.md`` no formato oficial (frontmatter ``name`` + ``description``: usar quando eu quiser retomar um lead registrado). Regras de ouro no corpo: ler primeiro o histórico (``leads/`` ou contexto colado); citar algo concreto do último contato; nunca inventar urgência/escassez/preço; mensagem curta; sou eu quem envia. Menos de 60 linhas.
4. Mostre o arquivo, explique em 3 linhas.
5. Teste: retomar a Mariana — use ``leads/mariana.md`` se existir; senão use: "Ligação de ontem: Mariana quer morar perto do trabalho, tem uma filha, busca 3 quartos. Gostou da unidade, mas o marido quer comparar com outra região. Decide em até 60 dias." Mostre a mensagem e por que usou a habilidade.
6. Corrija se ficou genérica ou inventou urgência. Feche com resumo de 3 linhas.

E. O que responder nas perguntas

Responda pensando na mensagem que **você teria orgulho de enviar** — e na que te daria vergonha. A pergunta 3 ("o que nunca escrever") é a mais importante: é o seu filtro de reputação. Exemplos de como muda o resultado:

Escolha	Follow-up da Mariana sai assim...
Consultivo + novidade concreta	"Mariana, lembrei de você: saiu a tabela atualizada do residencial que você visitou — e tem uma planta de 3 quartos virada para a sombra, que ajuda na comparação que o seu marido estava fazendo com a outra região. Quer que eu te mande?"
Objetivo + propor horário	"Mariana, tudo bem? Vocês fecharam a comparação com a outra região? Se ajudar, consigo mostrar as duas opções lado a lado — quinta às 18h ou sábado de manhã?"

F. Teste imediato (já está no prompt)

Retomar a **Mariana** da Etapa 2. A habilidade deve puxar: o marido comparando região, o prazo de 60 dias, a filha/3 quartos.

G. Como saber se funcionou

✅ **Funcionou se a mensagem:** - Cita **algo concreto** do histórico (a comparação do marido, o prazo, a unidade que ela gostou); - Está no **seu tom** e tem tamanho de WhatsApp (não um textão); - **Não tem urgência nem escassez inventada** ("corre que está acabando" = reprovado); - Termina com o fechamento que você escolheu; - Parece escrita para a Mariana — não uma mensagem de massa.

✗ **Sinais de problema:** "Oi Mariana, conseguiu ver?"; qualquer informação nova inventada (preço, promoção, unidade); pressão. → Seção J.

H. Antes x Depois

Antes: *"Oi Mariana, tudo bem? Conseguiu ver aquele assunto?"* — mensagem que grita "não lembro de você". Levantamentos do setor mostram que boa parte dos corretores desiste depois de 1 ou 2 tentativas — e que negócio se fecha justamente na constância com contexto.

Depois: uma retomada que continua a conversa do ponto exato em que parou. A Mariana não recebe um "oi, sumida" — recebe a resposta para a dúvida que ELA deixou aberta.

I. Erro comum: o follow-up genérico (ou apressado)

Dois modos de falhar: (1) mensagem que serviria para qualquer lead — sinal de que a habilidade não leu o histórico; (2) urgência de vendedor de outlet — "só hoje", "última chance". Os dois queimam relacionamento. O prompt já proíbe ambos dentro da skill; o teste é onde você confere.

J. Correção rápida

✂ COPIE TUDO DESTA CAIXA E COLE NO CLAUDE CODE

Minha Skill followup-inteligente gerou uma mensagem genérica/com pressão no teste. Ajuste o `.claude/skills/followup-inteligente/SKILL.md` para reforçar: sempre citar um fato concreto do histórico do lead; proibido urgência ou escassez inventada; tamanho de mensagem de WhatsApp; [seu ajuste aqui — ex.: "meu fechamento padrão é oferecer duas opções de horário"]. Refaça o teste da Mariana e me mostre a nova mensagem.

K. Se você travou (fallback)

- **Não fez a Etapa 2?** O prompt já usa o contexto colado da Mariana — funciona igual.
- **Perguntas de múltipla escolha não apareceram?** Cole: `Me faça as perguntas da entrevista uma por uma, em texto simples.`
- **A mensagem veio boa, mas não é o seu tom?** Use a Correção rápida (J) descrevendo seu tom com suas palavras — 1 minuto.
- **Travou de vez?** Acompanhe o palco. A próxima etapa (o Agente) é o gran finale — e este arquivo te recupera em casa.

Etapa 4 — Construir MEU Agente (com nome e personalidade)

🕒 Tempo desta etapa: 15 a 19 minutos

1. O que é um Agente

Você agora tem **três habilidades** guardadas. Mas quem decide **qual usar em cada situação**?

Pense em você: sabe dirigir, vender, cozinhar, tocar violão — e escolhe a habilidade certa para cada momento sem pensar duas vezes. O **Agente** faz esse papel para o seu atendimento: ele recebe a situação ("chegou mensagem de lead", "acabei de desligar uma ligação", "quero retomar a Mariana"), entende o contexto e **escolhe qual das suas habilidades usar**.

E tem o toque final: ele nasce com **nome, tom de voz e limites** — a sua marca de atendimento, não um robô genérico.

Antes: três habilidades soltas — a cada situação, VOCÊ lembra qual usar e chama pelo nome.

Depois: você só conta a situação; **quem escolhe a habilidade certa é ele**.

2. O que já construímos (confira rapidinho)

Dentro da sua pasta `meu-corretor-ia`, em `.claude/skills/`, devem existir três pastas (se quiser conferir, pergunte na própria sessão: "quais skills existem nesta pasta?"):

- `qualificar-lead-imobiliario` ✓
- `organizar-atendimento` ✓
- `followup-inteligente` ✓

Faltou alguma? Sem drama — o prompt abaixo verifica sozinho e te avisa qual falta (e você recupera com o arquivo da etapa correspondente depois; o Agente funciona com as que existirem).

💡 Durante a etapa, se o Claude pedir permissão para criar arquivos (o agente, o README), **aceite (Enter)** — fluxo normal.

3. O que o seu Agente vai fazer

📄 COPIE TUDO DESTA CAIXA E COLE NO CLAUDE CODE

Situação que você traz	→ Habilidade que ele aciona
"Chegou essa mensagem de lead..."	→ qualificar-lead-imobiliario
"Acabei de falar com fulano..."	→ organizar-atendimento
"Quero retomar aquele cliente..."	→ followup-inteligente

Ele também conversa normalmente, responde dúvidas e — importante — **avisa quando o assunto é para você assumir pessoalmente.**

4. O prompt — copie TUDO e cole no Claude Code

⚡ COPIE TUDO DESTA CAIXA E COLE NO CLAUDE CODE

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 três habilidades: qualificar-lead-imobiliario, organizar-atendimento e followup-inteligente.

SIGA EXATAMENTE ESTA ORDEM:

PASSO 1 – VERIFICAR AS HABILIDADES

Confira se as três 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.

Rodada 1 – Identidade (4 perguntas):

1. Que nome quero dar ao meu agente? (sugira 3 nomes de assistente que combinem com atendimento imobiliário e deixe eu escrever o meu pela opção "Other")
2. Qual papel ele ocupa? (assistente comercial que me ajuda nos bastidores / primeiro atendimento que acolhe o lead até eu assumir / braço direito completo: bastidores + rascunhos de resposta)
3. Como ele se apresenta se o cliente perguntar quem é? (sempre como assistente virtual da minha equipe, com nome / com nome, sem detalhar que é IA a menos que perguntem diretamente – nunca mentir se perguntarem)
4. O tom dele é mais: consultivo / objetivo / acolhedor / premium?

Rodada 2 – Voz (4 perguntas):

5. Formalidade: chamar cliente de "você" com leveza / "você" profissional / "Sr./Sra." formal?
6. Emojis: nunca / pouquíssimos (1 no máximo) / moderado?
7. Respostas: bem curtas e diretas / médias, com contexto?
8. Como se refere ao cliente: primeiro nome / nome completo na primeira vez e primeiro nome depois?

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

9. Quando a conversa deve vir DIRETO para mim, sem o agente tentar resolver? (posso marcar várias: cliente pediu ligação / quer negociar preço / reclamação ou chateação / pronto para proposta ou fechamento)
10. O que ele NUNCA pode afirmar ou prometer sem eu confirmar? (posso marcar várias: preço ou condição de pagamento / disponibilidade de unidade / aprovação de financiamento / prazo de entrega ou reforma)
11. Quando faltar informação para ele responder bem, o que fazer? (me dizer claramente o que falta e sugerir a pergunta / parar e me chamar)

PASSO 3 – RESUMO

Mostre a ficha do agente em até 6 linhas (nome, papel, tom, 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, registro de contatos, follow-ups e apoio comercial do dia a dia) e o campo ``skills:`` listando exatamente as minhas três habilidades encontradas no Passo 1, para que ele já comece o trabalho conhecendo as três.
- No corpo, escreva a personalidade dele em instruções CONCRETAS de comportamento (não adjetivos soltos): quem ele é e seu papel; o tom com 2 exemplos de frase típica dele; regras de emoji, formalidade e tamanho de resposta conforme escolhi; O MAPA DE DECISÃO: mensagem nova de lead → usar qualificar-lead-imobiliario; relato de contato que aconteceu (ligação, WhatsApp, Direct, visita) → usar organizar-atendimento; pedido de retomada → usar followup-inteligente; situações da minha lista da pergunta 9 → me acionar imediatamente, dizendo o motivo em 1 linha; LIMITES INEGOCIÁVEIS: nunca inventar ou chutar preço, disponibilidade, aprovação ou prazo (a lista da pergunta 10), nunca usar urgência ou escassez falsa, nunca se passar por humano se perguntarem; QUANDO FALTAR INFORMAÇÃO: dizer em texto o que falta (ele não tem menus de pergunta – deve perguntar escrevendo), conforme minha escolha da pergunta 11.

- Mantenha o arquivo com menos de 80 linhas.

PASSO 5 – COMO FALAR COM ELE

Me explique em 3 linhas como chamar meu agente a partir de agora: digitando @ seguido do nome dele (ex.: @agent-nome) no Claude Code, ou simplesmente pedindo "peça para o <nome> cuidar disso".

PASSO 6 – TESTE DE ESTREIA

Chame o meu agente AGORA com esta situação:

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

Me mostre: (a) a resposta que ele deu; (b) qual habilidade ele usou e por quê. A habilidade certa aqui é qualificar-lead-imobiliario – se ele não usou, ajuste o arquivo do agente (reforçando o mapa de decisão) e repita o teste.

PASSO 7 – README DO MEU SISTEMA

Crie (ou atualize) um arquivo `README.md` na raiz da pasta com: o que é este sistema (3 habilidades + agente <nome>); como usar no dia a dia em 3 exemplos de uma linha (colar mensagem de lead / contar uma ligação / pedir follow-up); como chamar o agente; onde ficam os registros (pasta leads); e como ensinar uma habilidade nova depois (pedir ao Claude: "crie uma nova skill para X, me entrevistando antes").

PASSO 8 – FECHAMENTO

Resumo de 4 linhas: o nome do meu agente, o que ele sabe fazer, como eu chamo ele amanhã, e onde está tudo guardado.

4b. Modo rápido ⚡ (só se a sala estiver correndo)

🔗 COPIE TUDO DESTA CAIXA E COLE NO CLAUDE CODE

Vamos criar meu agente imobiliário. Sou corretor(a), não sei programar. Português simples.

1. Verifique se existem as skills qualificar-lead-imobiliario, organizar-atendimento e followup-inteligente em .claude/skills/. Diga o que achou; se faltar alguma, avise e siga com as que existem.

2. ANTES de criar arquivo, DUAS rodadas com AskUserQuestion:

Rodada 1 (4): nome do agente (sugira 3 + "Other"); papel (bastidores / primeiro atendimento / braço direito completo); tom (consultivo/objetivo/acolhedor/premium); emojis (nunca/pouquíssimos/moderado).

Rodada 2 (2): quando me acionar direto (várias: pediu ligação / negociar preço / reclamação / fechamento); o que nunca afirmar sem eu confirmar (várias: preço /

disponibilidade / financiamento / prazo).

3. Padrões para o resto: "você" profissional; primeiro nome do cliente; respostas médias; se faltar informação, dizer em texto o que falta.

4. Crie `.claude/agents/<nome-minusculo>.md` no formato oficial: frontmatter ``name``, ``description`` (quando usar: atendimento imobiliário – leads, registros, follow-ups) e ``skills:`` com as três habilidades; corpo com personalidade em comportamentos concretos + mapa de decisão (lead novo→qualificar; relato de contato→organizar; retomada→followup; minha lista→me acionar) + limites inegociáveis (nunca inventar preço/disponibilidade/aprovação/prazo; nunca urgência falsa; nunca se passar por humano se perguntarem). Menos de 80 linhas.

5. Explique em 3 linhas como chamá-lo (@agent-nome).

6. Teste: "Canal: WhatsApp. Lead novo: 'Oi, vi um apartamento de vocês. Qual o valor?'" – mostre a resposta, qual habilidade usou e por quê. Se não usou qualificar-lead-imobiliario, corrija o mapa e repita.

7. Crie/atualize README.md (o sistema, 3 exemplos de uso diário, como chamar o agente, pasta leads, como ensinar nova habilidade).

8. Feche com resumo de 4 linhas.

5. A entrevista: capriche no nome e nos limites

- **Nome** é identidade: dar nome cria hábito — "pergunta pra Sofia" pega mais fácil que "abre o sistema". Escolha um que você falaria em voz alta no plantão.
- **Papel** define o quanto ele aparece: "bastidores" nunca fala com cliente; "primeiro atendimento" rascunha as respostas iniciais; "braço direito" faz os dois.
- **As perguntas 9 e 10 são seu seguro profissional.** O que você marcar ali vira regra permanente: agente que **não inventa preço nem disponibilidade** nunca te coloca numa saia justa.

6. Nome e personalidade viram comportamento (não enfeite)

Repare no arquivo criado: "acolhedor" não fica escrito como adjetivo solto — vira exemplos de frase, regra de emoji, jeito de abrir a conversa. Personalidade de verdade é **comportamento repetível**. Se alguma frase-exemplo não soar como você, mande ajustar (seção 12).

7. Regras de segurança que seu agente nasce sabendo

Independente das suas escolhas, o prompt grava estes limites no agente:

-  Nunca inventar preço, condição, disponibilidade, aprovação de financiamento ou prazo;
-  Nunca criar urgência ou escassez falsa;
-  Nunca afirmar ser humano quando perguntado;
-  Quando faltar informação: dizer o que falta, por escrito;

-  Nas situações da SUA lista (preço, reclamação, fechamento...): parar e te acionar.

8. Como as habilidades ficam ligadas a ele

No arquivo do agente existe um campo `skills:` com as suas três habilidades — é a "mochila" dele: ele já sai de casa com as três, sem precisar procurá-las. E o **mapa de decisão** no corpo do arquivo diz qual usar em cada situação. (Habilidades novas que você criar depois entram nessa lista com uma frase — seção 11.)

9. Teste de estreia (dentro do prompt) + teste completo

O prompt já roda a **Cena 1** (lead novo no WhatsApp → deve acionar `qualificar-lead-imobiliario`). O teste completo com os três momentos do atendimento — a prova final de que você construiu um sistema, não três prompts — está no próximo arquivo: `05_TESTE_PONTA_A_PONTA.md`. Não pule.

10. Como falar com seu agente a partir de amanhã

1. Abra o app do Claude → aba **Code** → nova sessão **Local** na pasta `meu-corretor-ia`;
2. Digite `@` — o nome do seu agente aparece na lista (ex.: `@agent-sofia`) — e escreva a situação:

```
@agent-sofia Canal: WhatsApp. Lead novo: "Oi! Esse apê da Praia do Canto ainda tá disponível?"
```

3. Ou simplesmente escreva "pede pra Sofia organizar: acabei de ligar pro Carlos..." — ele entende.

Hábito de ouro: comece a mensagem dizendo o canal ("Canal: WhatsApp / ligação / Instagram / visita"). Ajuda o agente a escolher a habilidade certa de primeira.

11. Como ensinar uma habilidade nova amanhã

Cole no Claude Code:

```
Quero ensinar uma habilidade nova para meu agente: [ex.: preparar briefing antes de cada visita]. Me entreviste primeiro com AskUserQuestion (máximo 4 perguntas), crie a skill em .claude/skills/ e depois adicione ela na lista skills: do meu agente.
```

É o mesmo ritual que você fez hoje — o catálogo do arquivo `07_CATALOGO_DE_SKILLS.md` tem 15 ideias novas prontas (além das 3 que você já construiu).

12. Correção rápida: "meu agente não usa as habilidades"

✂ COPIE TUDO DESTA CAIXA E COLE NO CLAUDE CODE

Meu agente <nome> respondeu sem usar minhas skills (ou usou a errada). Abra o arquivo dele em `.claude/agents/`, reforce o MAPA DE DECISÃO (mensagem nova de lead → qualificar-lead-imobiliario; relato de contato que aconteceu → organizar-atendimento; pedido de retomada → followup-inteligente) e confirme que o campo `skills:` lista as três. Depois repita o teste: "Canal: WhatsApp. Lead novo: 'Oi, vi um apartamento de vocês. Qual o valor?'" e me mostre qual habilidade ele usou.

13. Se você travou (fallback)

- **Faltou uma skill no Passo 1?** Normal — o agente funciona com as que existem. Complete a etapa que faltou em casa e rode a correção da seção 12 para atualizar a lista.
- **O nome não apareceu com @?** Inicie uma nova sessão na mesma pasta — ele relê os arquivos. Ou chame por extenso: "use o agente sofia para..." (funciona sempre).
- **Entrevista longa demais para o tempo da palestra?** Use o Modo rápido (4b).
- **Travou de vez?** Assista a criação no palco — em casa, este arquivo cria o seu em 15 minutos.

Etapa 5 — Teste ponta a ponta: os três momentos do atendimento

🕒 **Tempo desta etapa: 8 a 10 minutos**

Você vai simular **um lead completo passando pelos três momentos** — chegada, ligação, retomada — e ver o seu agente escolher a habilidade certa em cada um, sozinho. É a prova de que você construiu um **sistema**, não três textos soltos.

Use o nome do SEU agente nos prompts (aqui usamos `@agent-sofia` como exemplo — o seu aparece quando você digita `@`).

Cena 1 — O lead chega (WhatsApp)

Cole no Claude Code:

✂️ **COPIE TUDO DESTA CAIXA E COLE NO CLAUDE CODE**

```
@agent-sofia Canal: WhatsApp. Lead novo: "Oi, vi um apartamento de vocês. Qual o valor?"
```

Antes de olhar a resposta, se pergunte: qual habilidade VOCÊ acha que ele vai usar?

O que deve acontecer: - ☒ Habilidade usada: `qualificar-lead-imobiliario`; - ☒ Resposta no seu tom, com **uma** pergunta de qualificação (não um interrogatório); - ☒ Nenhum valor inventado; - ☒ Se ele **pulou a qualificação** (ex.: respondeu como follow-up, ou tratou como lead antigo): use a correção da Etapa 4, seção 12. - ☒ Se além de responder ele **também registrou** o lead novo na pasta `leads/`, não é erro — é o papel "braço direito" sendo proativo. O essencial é a qualificação ter acontecido.

Cena 2 — Você desliga o telefone

Cole no Claude Code:

✂️ **COPIE TUDO DESTA CAIXA E COLE NO CLAUDE CODE**

@agent-sofia Canal: ligação. Acabei de ligar para o Roberto, aquele lead do apartamento. Ele quer morar, tem dois filhos, gostou do imóvel, mas achou o condomínio caro. Vai falar com a esposa.

O que deve acontecer: -  Habilidade usada: `organizar-atendimento`; -  Registro estruturado: finalidade (morar), família (2 filhos), objeção (condomínio), decisor (esposa), próximo passo; -  O que você não disse aparece como "não informado" — nada inventado; -  Se você escolheu salvar em arquivo: apareceu/atualizou `leads/roberto.md` na pasta `leads/` (ele mostra na conversa; ou pergunte "me mostre o arquivo do Roberto"); -  Se ele respondeu como se fosse falar com o cliente em vez de registrar: correção da Etapa 4, seção 12.

Cena 3 — Dias depois, você quer retomar

Cole no Claude Code:

⌘< **COPIE TUDO DESTA CAIXA E COLE NO CLAUDE CODE**

@agent-sofia Quero retomar a conversa com o Roberto.

O que deve acontecer: -  Habilidade usada: `followup-inteligente`; -  A mensagem retoma a objeção do condomínio e a conversa com a esposa — o ponto exato em que parou; -  Sem urgência inventada, tamanho de WhatsApp, com o SEU fechamento; -  Ele te entrega a mensagem para VOCÊ revisar e enviar (não "envia" nada); -  Se veio um "Oi, tudo bem? Conseguiu ver?": correção rápida da Etapa 3, seção J.

Passou nas três? Então repare no que aconteceu

Você deu **três situações diferentes** ao mesmo agente — e ele escolheu **três habilidades diferentes**, na ordem certa, com a sua cara.

Você não criou três prompts. Criou três habilidades que o mesmo agente usa em situações diferentes. E amanhã pode ensinar a quarta.

Se alguma cena falhou

Falhou onde	O que fazer
Cena 1 (não qualificou)	Etapa 4, seção 12 (reforçar mapa de decisão)
Cena 2 (não registrou / inventou dado)	Etapa 2, seção J
Cena 3 (follow-up genérico)	Etapa 3, seção J
O agente nem respondeu com @	Inicie uma nova sessão na mesma pasta e repita — ou chame por extenso: "Sofia, ..."
Ele perguntou "qual lead?"	Responda com o nome (Roberto) e siga — ele acha o registro na pasta <code>leads/</code>

Corrigiu? Rode a cena de novo. É assim que se ajusta um assistente: conversando, não programando.

Etapa 6 — Canais e automação: o que é o quê (leitura de 5 minutos)

Esta página não constrói nada — ela **organiza o mapa na sua cabeça** e responde a pergunta que todo mundo faz: *"então meu agente já atende meu WhatsApp?"*

A resposta honesta: **ainda não** — e entender por quê é o que te separa de quem compra **promessa mágica**.

As três camadas (guarde este desenho)

⌘ COPIE TUDO DESTA CAIXA E COLE NO CLAUDE CODE

1. CANAL → onde a conversa acontece
WhatsApp · ligação · Instagram · presencial · portal
2. INTEGRAÇÃO → como a conversa entra e sai do sistema
hoje: VOCÊ (copia, cola, resume)
no futuro: conexões oficiais automatizam essa ponte
3. INTELIGÊNCIA → quem pensa e age
seu AGENTE + suas SKILLS ← foi ISSO que você construiu hoje

WhatsApp não é o agente. WhatsApp é a porta de entrada. O agente é a inteligência que decide o que fazer com o que entra pela porta.

Como funciona HOJE (e já funciona amanhã de manhã)

Na versão que você construiu, a integração é **você** — e custa segundos:

Canal	O que você faz	O que o agente faz
WhatsApp	Copia a mensagem e cola para o agente	Qualifica e te devolve a resposta pronta
Ligação	Dita um resumo de 20 segundos depois que desliga	Registra tudo organizado com próximo passo
Instagram (Direct)	Copia o Direct e cola	Qualifica/registra, do mesmo jeito
Presencial / visita	Conta o que aconteceu em 3 frases	Registra e já sugere o pós-visita
Qualquer um, dias depois	"Quero retomar o fulano"	Escreve o follow-up com o contexto

Isso se chama **uso assistido**: a ponte é manual, a inteligência é automática. É honesto, é seguro — e já resolve a maior dor do corretor: **contexto perdido e resposta demorada**.

Como funciona EM PRODUÇÃO (a próxima camada — mostrar, não construir)

Quando fizer sentido evoluir, a ponte manual vira conexão de verdade:

⌘< **COPIE TUDO DESTA CAIXA E COLE NO CLAUDE CODE**

```

CANAL      WhatsApp · Instagram · telefonia · site
  ↓
INTEGRAÇÃO plataforma oficial do WhatsApp (API) ou provedor autorizado ·
          conexão com CRM · automação que entrega o evento ao agente
  ↓
AGENTE     recebe o evento e entende a situação
  ↓
SKILLS     qualifica · organiza · consulta · faz follow-up
  ↓
REGISTRO   CRM · histórico do lead
  ↓
AÇÃO       responder · criar tarefa · pedir SUA aprovação · atualizar o CRM

```

Três verdades para levar dessa parte:

1. **Ninguém liga WhatsApp "de graça e em 5 minutos" de forma séria.** O caminho correto passa pela plataforma oficial do WhatsApp (WhatsApp Business Platform) ou por um provedor autorizado. Desconfie de atalhos milagrosos — conta bloqueada custa caro.
2. **Ligação automática é outra camada ainda:** exige telefonia digital + transcrição de voz. Existe, mas não é o primeiro passo de ninguém.

3. **A primeira automação certa é com aprovação humana:** o agente PREPARA a resposta/o follow-up, e **você aprova antes de sair**. Autonomia total sem supervisão não é maturidade — é risco com a sua reputação.

E o follow-up, dispara sozinho?

Na versão de hoje: não. O fluxo é — aconteceu contato → `organizar-atendimento` registrou com próximo passo → **quando você decidir retomar**, chama o agente → `followup-inteligente` lê o registro e escreve → **você revisa e envia**.

Em produção (futuro): um CRM/agenda pode disparar o lembrete, a integração entrega o contexto ao agente, ele prepara a mensagem — e uma regra decide: pedir sua aprovação (recomendado para começar) ou enviar sozinho (só quando você confiar no sistema e nas regras).

Resumo para colar na parede

Hoje construímos o cérebro e as habilidades. Conectar os canais é a próxima camada — e agora você sabe exatamente o que está comprando quando alguém te oferecer "IA no WhatsApp".

Catálogo de habilidades — o que mais você pode ensinar ao seu agente

Seu agente **não precisa nascer sabendo tudo**. Você ensina habilidades conforme o seu processo pede — sempre com o mesmo ritual de hoje: *entrevista* → *criação* → *teste* (o prompt pronto está na Etapa 4, seção 11).

O catálogo segue a **ordem cronológica de um atendimento**: da chegada do lead ao relacionamento de longo prazo.

✅ = VOCÊ CONSTRUIU HOJE

Fase 1 — Captar e entender (o lead chega)

✅ **qualificar-lead-imobiliario** — **construída hoje**

- **Objetivo:** descobrir perfil e intenção sem interrogatório.
- **Exemplo:** lead pergunta "qual o valor?" e o agente conduz a próxima pergunta certa, no seu tom.

analisar-perfil-comprador

- **Objetivo:** identificar padrões de preferência a partir do histórico do lead.
- **Quando faz sentido:** lead com várias conversas registradas e você quer entender o que realmente pesa na decisão.
- **Exemplo:** depois de 5 contatos com a Mariana, sintetiza: "prioriza proximidade do trabalho e área de lazer para a filha; preço pesa menos que localização".
- **Precisa de:** registros acumulados na pasta **leads/** (a Etapa 2 já cria isso).
- **Limite:** análise sugere, não adivinha — decisão de abordagem é sua.

Fase 2 — Organizar (a memória comercial)

✅ **organizar-atendimento** — **construída hoje**

- **Objetivo:** transformar conversa/ligação em memória estruturada.
- **Exemplo:** você desliga a ligação, dita 20 segundos e sai com objeção, prazo, decisores e próximo passo registrados.

resumir-atendimento

- **Objetivo:** compactar um histórico longo num resumo de 30 segundos.
- **Quando faz sentido:** lead com semanas de conversa e você precisa relembrar antes de responder.
- **Exemplo:** "Resuma o histórico do Carlos" → 5 linhas com status, objeção viva e próximo passo.
- **Precisa de:** registros na pasta `leads/`.

registrar-crm

- **Objetivo:** padronizar o que vai para o seu CRM.
- **Quando faz sentido:** sua imobiliária usa CRM e você quer campos consistentes sem digitação dupla.
- **Exemplo:** depois do atendimento, gera o texto certinho de cada campo para você colar no CRM.
- **Precisa de:** a lista de campos do seu CRM (você informa na entrevista da skill).
- **Limite:** nesta versão, quem cola no CRM é você (a skill prepara; a integração automática é a camada futura).

priorizar-lead

- **Objetivo:** decidir quem merece atenção primeiro.
- **Quando faz sentido:** manhã de segunda com 25 leads acumulados do fim de semana.
- **Exemplo:** "Ordena meus leads de sábado e domingo" → lista por temperatura, prazo e sinais de intenção, com justificativa de 1 linha cada.
- **Precisa de:** registros na pasta `leads/` (quanto mais completos, melhor a ordenação).

Fase 3 — Recomendar (conectar pessoa e imóvel)

consultar-portfolio

- **Objetivo:** responder buscas usando **apenas** a sua base de imóveis autorizada.
- **Quando faz sentido:** você mantém uma lista/planilha dos seus imóveis e quer respostas sem risco de invenção.
- **Exemplo:** "quais dos meus imóveis têm 3 quartos até R\$ 900 mil em Vila Velha?" → responde só com o que está na sua base.
- **Precisa de:** um arquivo com seu portfólio (ex.: `imoveis.md` ou planilha exportada).
- **Limite:** a skill deve responder "não tenho essa informação na base" quando não tiver — nunca completar por conta.

match-imovel-cliente

- **Objetivo:** cruzar o perfil registrado do lead com os imóveis da sua base.
- **Quando faz sentido:** portfólio organizado + leads registrados (Fases 1 e 2 rodando bem).

- **Exemplo:** "família com 2 filhos, teto de 850, quer Serra" → 3 opções da SUA base, cada uma com o porquê do encaixe.
- **Precisa de:** portfólio em arquivo + registros de leads.
- **Limite:** recomendação vem SEMPRE com justificativa e só da base — preço/disponibilidade confirmados por você antes de ofertar.

responder-duvidas-empreendimento

- **Objetivo:** responder perguntas com base no material oficial do empreendimento.
- **Quando faz sentido:** você vende lançamentos e cansa de reabrir o book a cada pergunta de planta/lazer/metragem.
- **Exemplo:** cliente pergunta "tem vaga dupla no 3 quartos?" → resposta com base no book que você salvou na pasta.
- **Precisa de:** o material do empreendimento salvo no projeto (texto/PDF convertido).
- **Limite:** se não está no material, a resposta é "vou confirmar com a incorporadora" — nunca chute.

Fase 4 — Avançar (objeção, visita, proposta)

tratar-objecao

- **Objetivo:** te ajudar a responder objeções sem pressionar.
- **Quando faz sentido:** as mesmas objeções voltam toda semana ("tá caro", "condomínio alto", "vou pensar", "preciso falar com esposa/marido").
- **Exemplo:** "achei o condomínio caro" → resposta que valida, traduz o valor (o que está incluso) e reabre a conversa com pergunta.
- **Precisa de:** nada além do contexto da conversa.
- **Limite:** argumento honesto — sem inventar comparação, desconto ou benefício.

agendar-visita

- **Objetivo:** organizar as informações necessárias para marcar e confirmar visita.
- **Quando faz sentido:** o lead esquentou e você quer confirmação profissional sem esquecer nada.
- **Exemplo:** gera mensagem de confirmação com endereço, horário, o que levar, e checklist do que preparar.
- **Precisa de:** dados da visita (você informa na hora).

preparar-briefing-visita

- **Objetivo:** te dar contexto do cliente antes de encontrá-lo.
- **Quando faz sentido:** agenda cheia — você sai de uma visita direto para outra.
- **Exemplo:** "briefing da visita das 15h" → 6 linhas: quem é, o que busca, objeções vivas, pontos para destacar no imóvel.

- **Precisa de:** registro do lead na pasta `leads/`.

preparar-proposta

- **Objetivo:** organizar as informações antes de montar uma proposta.
- **Quando faz sentido:** cliente sinalizou proposta e você não quer esquecer pendência.
- **Exemplo:** confere o que já tem (valores conversados, forma de pagamento, documentos) e lista o que falta — sem inventar números.
- **Precisa de:** registro do lead + o que foi negociado.
- **Limite:** valores e condições vêm de você/incorporadora — a skill organiza, não negocia.

Fase 5 — Acompanhar (o pós)

✓ followup-inteligente — construída hoje

- **Objetivo:** retomar a conversa com contexto.
- **Exemplo:** cliente disse que falaria com a esposa; o follow-up retoma exatamente esse ponto — sem "oi, sumido".

pos-visita

- **Objetivo:** fazer a continuidade certa depois de uma visita.
- **Quando faz sentido:** sempre — o pós-visita é onde interesse vira proposta (e onde a maioria para).
- **Exemplo:** casal visitou, amou a vista, torceu o nariz para a cozinha → mensagem no mesmo dia citando o que ELES viram + tratamento da dúvida + próximo passo.
- **Precisa de:** seu relato da visita (a `organizar-atendimento` registra; esta prepara a retomada específica).

preparar-handoff-corretor

- **Objetivo:** transferir uma oportunidade com contexto completo.
- **Quando faz sentido:** você divide atendimento com colega/equipe ou vai sair de férias.
- **Exemplo:** "prepara a passagem do lead Antônio para o João" → resumo com histórico, temperatura, objeção viva e próximo passo — o João não precisa reler tudo.
- **Precisa de:** registros na pasta `leads/`.

gerar-proximo-passo

- **Objetivo:** sugerir a ação comercial recomendada depois de cada contato.
- **Quando faz sentido:** fim do dia, vários atendimentos, e a pergunta "o que eu faço com cada um agora?".
- **Exemplo:** depois de cada registro, sugere: "enviar planta do 1204 até quinta; se não responder, ligar sexta de manhã" + a informação que ainda falta descobrir.

- **Precisa de:** registro do contato.

Fase 6 — Reativar e relacionar (a carteira)

reativar-lead-frio

- **Objetivo:** retomar oportunidades paradas com um motivo real.
 - **Quando faz sentido:** aquela lista de contatos de 60/90 dias que você não sabe como abordar sem parecer desesperado.
 - **Exemplo:** para quem visitou e sumiu: "saiu unidade no mesmo prédio com condomínio menor — te interessa comparar?"; para quem só pediu preço: novidade concreta do bairro. Nada de "oi, sumido".
 - **Precisa de:** registros antigos (mesmo incompletos ajudam).
 - **Limite:** o "motivo real" tem que ser real — sem inventar novidade, promoção ou unidade.
-

Como escolher a próxima?

Regra simples: **ensine a habilidade da repetição que mais te cansa**. Se toda semana você digita a mesma resposta de objeção, comece por `tratar-objecao`. Se sua carteira parada te incomoda, `reativar-lead-frio`. Uma por semana já transforma sua operação em um mês.

Depois da palestra — seu assistente no dia a dia

Você saiu do evento com um sistema funcionando. Esta página é o seu manual de **amanhã de manhã**.

O ritual diário (2 minutos para abrir)

1. Abra o **app do Claude** → aba **Code**;
2. Nova sessão: ambiente **Local** + pasta `meu-corretor-ia`;
3. Fale com o agente pelo nome (digite `@` e selecione, ou escreva "Sofia, ...").

Os 5 usos que pagam a palestra (faça pelo menos o 1º amanhã)

1. **Chegou lead no WhatsApp** — copie a mensagem e cole:

```
@agent-sofia Canal: WhatsApp. Lead novo: "[mensagem colada]" → resposta pronta no seu tom, para você revisar e enviar.
```

2. **Desligou uma ligação** — dite o resumo em 20 segundos:

```
@agent-sofia Canal: ligação. Acabei de falar com [nome]: [o que rolou, objeção, prazo] → registro organizado + próximo passo salvo em leads/.
```

3. **Direct do Instagram** — copie e cole:

```
@agent-sofia Canal: Instagram. Direct de @[perfil]: "[mensagem]"
```

4. **Voltou de visita** — conte em 3 frases:

```
@agent-sofia Canal: visita. Mostrei o [imóvel] para [nome]: [o que amaram, o que travou]
```

5. Quer retomar alguém — peça:

`@agent-sofia Quero retomar o lead [nome] → follow-up com contexto, para VOCÊ revisar e enviar.`

O hábito que muda o jogo: todo contato relevante vira registro (uso 2/3/4). Registro de hoje é follow-up certo semana que vem.

Ajustando o tom com o uso

Seu assistente melhora conversando, não programando. Exemplos reais de ajuste em uma frase:

- `A resposta ficou formal demais – deixa a skill qualificar-lead-imobiliario 20% mais calorosa e refaz.`
- `Nunca use a palavra "oportunidade única". Grava isso na skill followup-inteligente.`
- `Nos registros, quero também o campo "origem do lead". Atualiza a organizar-atendimento.`

Ele edita a habilidade e ela fica assim para sempre. **Ajuste pequeno + teste = evolução constante.**

Ensinar a próxima habilidade (uma por semana)

Escolha no `07_CATALOGO_DE_SKILLS.md` a repetição que mais te cansa e cole:

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

O que NÃO fazer ainda (honestidade de quem te respeita)

- **✗ Não conecte o WhatsApp "automaticamente" por atalhos milagrosos.** O caminho sério é a plataforma oficial/provedor autorizado — e vem DEPOIS que o uso assistido virar rotina (releia `06_CANAIS_E_AUTOMACAO.md`).
- **✗ Não deixe nada ser enviado sem você revisar.** A primeira automação certa é com a sua aprovação. Sua reputação assina cada mensagem.
- **✗ Não cole dados sensíveis de clientes** (documentos, dados financeiros) — o assistente não precisa disso para te ajudar no comercial.
- **✗ Não tente automatizar tudo na primeira semana.** Sequência que funciona: uso assistido → hábito → aí sim, próxima camada.

Se algo quebrar

Problema	Solução
@ não mostra seu agente	Inicie uma nova sessão na mesma pasta — ou chame por extenso: "Sofia, ..."
Resposta genérica, sem usar habilidade	Correção da Etapa 4, seção 12
Esqueceu como algo funciona	Abra o <code>README.md</code> da sua pasta — seu agente escreveu ele para você
Quer recomeçar uma habilidade do zero	Delete a pasta dela em <code>.claude/skills/</code> e rode o arquivo da etapa de novo
Limite de uso do plano bateu	Normal em uso intenso — aguarde a renovação do período; os arquivos continuam salvos

Uma última coisa

Você construiu isso. Não foi mágica, não foi programação — foi **você ensinando o seu jeito de trabalhar** para uma ferramenta que aprende. Toda repetição importante do seu processo pode virar a próxima habilidade.

Bons fechamentos. 🏠