

22:47 → 18:30

Casos. Horas devolvidas.

Automações, inteligência artificial e apps à medida para pequenas e médias empresas. O que cada empresa fazia à mão, o que foi construído e o que mudou.

As tarefas que ninguém escolheu fazer.

Repetem-se todos os dias e cada uma parece pequena. Somadas, são semanas por ano. Estas são as que mais aparecem, tiradas de projetos reais.

Passo tardes a comparar propostas de bancos ou fornecedores.

O que custa. Valores copiados de PDFs para uma folha, um a um. Basta um número trocado para a comparação deixar de servir.

O que muda. O sistema lê os documentos, alinha os valores e entrega o quadro pronto para decidir.

O stock está num Excel que ninguém atualiza a tempo.

O que custa. Falta o produto quando o cliente o pede e sobra o que não roda. As encomendas fazem-se de memória.

O que muda. Vendas e stock ligados, alertas de stock mínimo, resumo diário e encomendas prontas a aprovar.

Só no fim do trabalho percebo se deu lucro.

O que custa. Custos registados tarde, ou nunca, e decisões tomadas às cegas.

O que muda. Custos registados no momento, por voz ou fotografia, e o mapa de cada obra sempre em dia.

Respondo às mesmas perguntas e marco visitas por mensagem.

O que custa. Horas em conversas repetidas. E os contactos que chegam fora de horas ficam sem resposta até amanhã.

O que muda. Um assistente responde com a informação da empresa, regista o contacto e marca na agenda.

Cada proposta é montada à mão, a partir do catálogo.

O que custa. Copiar produtos, preços e imagens para o PowerPoint, e trocar cores e logótipo para cada cliente.

O que muda. Escolhe os produtos e a proposta sai com a identidade do cliente, pronta a enviar.

As faturas dos fornecedores acumulam-se numa pasta. Ou no carro.

O que custa. Lançar tudo à mão, linha a linha, e só no fim do mês perceber para onde foi o dinheiro.

O que muda. Tira-se uma fotografia. A fatura é lida, arquivada e entra nas contas certas.

A informação dos clientes está espalhada por emails, folhas e cabeças.

O que custa. Follow-ups esquecidos, propostas a que ninguém volta e cada pessoa a trabalhar à sua maneira.

O que muda. Um só sítio para clientes, propostas e próximos passos, com lembretes que se enviam sozinhos.

Os relatórios são sempre iguais, só mudam os números.

O que custa. Dias a preencher modelos, copiar cálculos e montar anexos. Um erro na folha passa direto para o documento.

O que muda. Os dados entram uma vez. Cálculos, documentos e anexos saem gerados e conferidos.

Quanto lhe custa, por ano?

horas por semana × pessoas × 46 semanas × parte que um sistema faz

Por exemplo: 6 h × 2 pessoas × 46 semanas × 50 % = **276 h por ano, 35 dias de trabalho, 4.140 €** a 15 €/h.

Faça a sua conta em wisechange.pt/#conta. São os seus números, não uma promessa.

Como se resolve

Automações

Os dados passam de um sítio para outro sem ninguém os copiar.

Inteligência artificial

Lê documentos, faturas e mensagens, e responde com a informação da empresa.

Apps à medida

Um só sítio para o que hoje vive em cinco folhas de Excel.

Como trabalho

- 01 Conversa.** Sem compromisso, para perceber onde se perde mais tempo.
- 02 Proposta fechada.** Entregáveis, preço de cada um e o que fica de fora. Válida 30 dias.
- 03 Construção.** 30 % no arranque e 70 % na entrega.
- 04 Entrega e garantia.** 30 dias de garantia em cada entrega.

Soluções Ideais

Comparar 20 bancos sem perder uma tarde

Os quadros comparativos de crédito eram montados à mão, banco a banco. Agora saem em segundos, com o mesmo resultado.



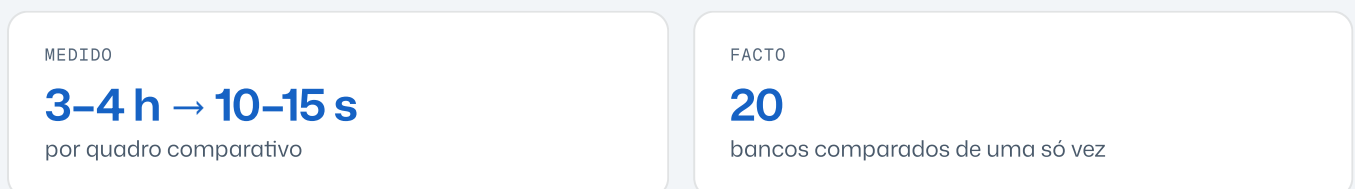
O problema

- Para cada cliente de crédito chegavam propostas de até 20 bancos, cada uma no seu formato.
- Os valores eram copiados à mão para um quadro comparativo. Três a quatro horas por quadro, quando tudo corria bem.
- Era trabalho de consultores, repetido em cada processo de crédito ao longo do ano.

A solução

- Leitura das propostas dos bancos e quadro comparativo gerado de uma vez, para 20 bancos.
- Dossier de angariação de imóveis, com a imagem da rede.
- Chatbot no site ligado ao CRM, que responde, classifica o contacto e marca visitas na agenda.
- Tudo dentro de uma plataforma interna única para a rede.

Os resultados



Ao fim de um ano: ~440 h, ~55 dias de trabalho, ~6.600 € em custo de pessoal.

Estimativa. 3 h poupadas de cada vez × 147 por ano = cerca de 440 h por ano. A 15 €/h, cerca de 6.600 € por ano. Frequência: cerca de 147 propostas por ano, a estimativa da folha de custos do projeto. Custo por hora: o custo de uma hora de consultor que a mesma folha usa.

JOMA, área comercial de clubes

Propostas para clubes que saem do catálogo com o escudo de cada um

Um CRM comercial onde as propostas deixaram de ser montadas à mão em PowerPoint.

ENTRAVA

O catálogo e os produtos escolhidos



SAI

Uma proposta em .pptx com a identidade do clube

O problema

- As propostas eram apresentações em PowerPoint, montadas a partir do catálogo em PDF.
- O escudo, as cores e os descontos de cada clube eram aplicados à mão, proposta a proposta.
- A carteira de clubes vivia numa folha de Excel e numa lista de contactos à parte.

A solução

- CRM de clubes e clientes, com o escudo, as cores e os descontos de cada um.
- Motor que gera a apresentação em .pptx, fiel ao modelo que já se usava.
- Catálogo atualizado por leitura de imagem. Importa-se o PDF novo sem reescrever nada.
- Follow-ups automáticos, com leitura das respostas por IA, e agenda ligada ao Google Calendar.

Os resultados

FACTO

catálogo → .pptx

a proposta sai pronta

Tempo poupado por medir: ainda não foi medido com o cliente, e por isso não se estima.

Sirgã Wine & Bistrô

Stock, faturas e contas do mês de um bistrô, ligados à caixa

Começou pelo stock de bebidas, que vivia num Excel sempre atrasado. Hoje a mesma app acompanha as vendas da caixa, trata das faturas e das encomendas aos fornecedores e mostra o resultado de cada mês, com um assistente que responde sobre os números.

ENTRAVA

As vendas da caixa, as faturas e o Excel de inventário



SAI

Stock em tempo real, encomendas prontas a aprovar e o resultado do mês

O problema

- O inventário de vinhos e bar vivia num Excel com várias folhas, e as baixas eram registadas à mão.
- O que se vendia na caixa não chegava sozinho ao stock.
- As encomendas a fornecedores eram preparadas à mão.
- Faturas, despesas e vendas estavam em sítios diferentes, e o resultado do mês só se via tarde.

A solução

- Inventário centralizado, com as quantidades em tempo real.
- Ligação ao sistema de caixa (ZoneSoft) e ao Excel que já existia.
- Alertas de stock mínimo e um resumo diário por email.
- Encomendas a fornecedores preparadas pelo sistema e enviadas só depois de aprovadas.
- Faturas dos fornecedores organizadas na mesma app, e orçamentos de fornecedores comparados com IA.
- O resultado de cada mês, com compras, despesas, faturação e pessoal lado a lado, e relatório em PDF.
- Um assistente com IA que responde sobre os dados do bistrô, e registos por voz.
- Auditoria de quem mudou o quê.

Os resultados

Tempo poupado por medir: ainda não foi medido com o cliente, e por isso não se estima.

Construções Manitos

Orçamento, gasto e o que falta de cada obra, sempre em dia

Uma app de gestão de obra feita para o estaleiro. Cada obra mostra o orçamentado, o já gasto e o que falta gastar. As faturas entram com uma fotografia, as notas ditam-se por voz e os orçamentos dos fornecedores comparam-se no mesmo sítio.

ENTRAVA

Faturas, notas de voz, orçamentos e pagamentos



SAI

O orçamentado, o gasto e o que falta de cada obra, sempre em dia

O problema

- Os custos das obras não eram controlados. Ficavam em papel, em faturas soltas e na memória.
- Sem números a meio da obra, não havia como saber se estava a ganhar ou a perder dinheiro.
- Os orçamentos dos fornecedores e dos empreiteiros comparavam-se lado a lado, à mão.
- Pagamentos, faturas e notas da obra estavam espalhados por papéis, telemóveis e emails.

A solução

- Cada obra com o valor orçamentado, o já gasto, o que falta gastar e o progresso.
- Faturas lidas e arquivadas automaticamente a partir de uma fotografia, já na obra certa.
- Notas escritas ou ditadas por voz, no estaleiro.
- Orçamentos de fornecedores e empreiteiros comparados lado a lado.
- Pagamentos, clientes, fornecedores e empreiteiros num só sítio.
- Mapa de custos de cada obra, pronto a exportar.
- Instala-se no telemóvel como uma app.

Os resultados

Tempo poupado por medir: ainda não foi medido com o cliente, e por isso não se estima.

Quifer

Projetos de acústica feitos sozinhos, prontos a validar e enviar

O projeto de acústica de cada licenciamento, com cálculos, memória, termo e desenhos em AutoCAD, gerado a partir do pedido. Volta pronto para o engenheiro validar e enviar, sem os erros que a folha antiga escondia.

ENTRAVA

Um pedido com a pasta do processo



SAI

O projeto de acústica completo, pronto a validar e enviar

O problema

- Cada licenciamento pede o mesmo projeto de acústica. Capa, termo de responsabilidade, memória descritiva, folha de cálculo, quatro PDFs de cálculo e a planta acústica em AutoCAD.
- Os dados estavam espalhados pela arquitetura, pela térmica e pelas plantas, e eram passados à mão para os modelos.
- Do pedido à entrega iam cerca de dois dias de calendário.
- A folha de cálculo de referência tinha dois erros escondidos, que passavam para cada projeto.

A solução

- Recolhe as peças do processo e classifica-as pelo conteúdo, venham organizadas como vierem.
- Lê as plantas e a térmica. Compartimentos, áreas, paredes, vãos e materiais.
- Calcula a acústica, com testes feitos contra projetos reais, e gera capa, termo, memória, folha e cálculos.
- Monta a planta acústica no AutoCAD, um piso por folha, com os carimbos preenchidos.
- Deixa o projeto pronto a validar e a resposta em rascunho, com tudo anexado. Nunca envia sozinho.

Os resultados

MEDIDO

±10 cm

nas medidas dos compartimentos

MEDIDO

< 0,7 dB

de diferença no isolamento calculado

FACTO

2

erros encontrados e corrigidos na folha que se usava à mão

MEDIDO

~8 s

para o AutoCAD montar a planta acústica

Tempo poupado por medir: ainda não foi medido com o cliente, e por isso não se estima.

Enfermagem Central do Porto

O site de uma clínica, leve e sempre a dizer se está aberta

O site antigo deu lugar a um novo no mesmo domínio. Doze páginas, cerca de 400 KB, nenhum pedido a terceiros e preparado para assistentes de IA.

ENTRAVA

Um site antigo e datado



SAI

Um site rápido, no mesmo domínio

O problema

- O site antigo estava datado e não estava à altura dos cuidados da clínica.
- A pergunta mais simples, "estão abertos agora?", obrigava a ler a tabela de horários.
- O alojamento custava mais do que o necessário para um site desta dimensão.

A solução

- Doze páginas com um sistema visual próprio, a partir da cruz da clínica.
- Indicação de aberto agora, calculada a partir dos horários reais e atualizada ao minuto.
- Dados estruturados para os motores de busca e ficheiros próprios para assistentes de IA.
- Acessível. Navegação por teclado, foco visível e menos movimento para quem o prefere.

Os resultados

MEDIDO

~400 KB

a página completa

MEDIDO

0

pedidos a serviços de terceiros

MEDIDO

0,000

de instabilidade visual ao carregar (CLS)

FACTO

≥ 70 €

por ano poupados no alojamento

Tempo poupado por medir: ainda não foi medido com o cliente, e por isso não se estima.

Que tarefa gostava de nunca mais fazer?

Conte-me numa conversa. Respondo com uma ideia concreta para o seu caso, não com um folheto.

WHATSAPP

+351 912 687 278

EMAIL

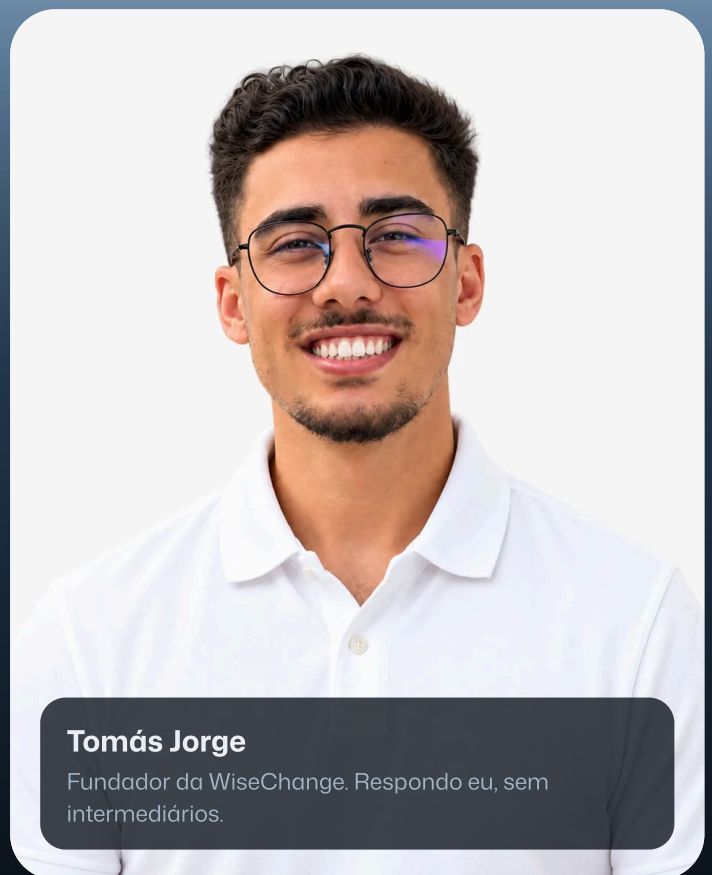
wisechange.pt@gmail.com

INSTAGRAM

@wisechange.ai

SITE

wisechange.pt



Tomás Jorge

Fundador da WiseChange. Respondo eu, sem intermediários.

Os números marcados como medidos foram ditos ou registados pelos clientes. As estimativas mostram sempre a conta.