

Agentes Personalizados.

Do prompt avulso ao assistente que trabalha consigo. Sair daqui a saber montar um agente que executa a mesma tarefa repetível sempre da mesma forma — sem voltar a explicar tudo de novo em cada conversa.

Renata Sofia Barbosa

Consultora imobiliária a usar Claude no terreno

v1.0 · 2026-05

ai.renatasofia.net

O passo a seguir a dominar prompts.

Quem já escreve bons prompts conhece o limite: tem de os reescrever todos os dias. Um agente resolve isso — fixa a estrutura uma vez e passa a executar a categoria toda de tarefas, não uma de cada vez.

Um prompt avulso resolve *uma* tarefa, agora. Pede-se ao Claude para escrever o follow-up da Maria, e ele escreve. Mas o próximo cliente que visita amanhã obriga a pedir tudo outra vez — o tom, o contexto, as regras. Um agente guarda essa estrutura num ficheiro e executa-a de forma consistente, sempre que aparece o caso.

A diferença entre prompt e agente não está na tecnologia — é a mesma IA. Está em três coisas: **estrutura** (o agente sabe sempre como agir), **memória** (lê o contexto certo sem que se repita) e **consistência** (o resultado sai igual à décima vez e à primeira).

PARA QUEM É ESTE GUIA

Este guia assume que já se domina o método de escrever bons pedidos. É o passo seguinte: transformar os pedidos que se repetem em agentes que correm sozinhos. Tenha o Claude aberto enquanto lê — no fim, terá a definição de um agente pronta a adaptar e a invocar amanhã de manhã.

O que está dentro

- | | | |
|-----|--|-------|
| 01. | Prompt avulso vs agente — a diferença concreta | 3 min |
| 02. | A anatomia de um agente — os 5 elementos | 4 min |
| 03. | Onde vive um agente — o ficheiro de definição | 5 min |
| 04. | Construir um agente simples, do zero — passo a passo | 5 min |
| 05. | Exemplo completo: Agente de Atendimento a leads | 4 min |
| 06. | Caso real: um agente que poupa 2 horas por semana | 3 min |
| 07. | Quando faz sentido ir além do Claude (24/7) | 3 min |
| 08. | Por onde começar — o primeiro agente | 3 min |

A diferença entre pedir uma vez e ter quem trate sempre.

Vou ser directa: a maior parte de quem usa IA bem ainda está a desperdiçar metade do ganho — porque repete o mesmo pedido todos os dias em vez de o fixar uma vez.

Veja a mesma necessidade resolvida de duas formas:

PROMPT AVULSO	AGENTE
<p>Pede-se ao Claude: "escreve um follow-up para a Maria que visitou ontem". Ele escreve. No dia seguinte, outro cliente visita — e há que explicar tudo de novo: o tom, o contexto, as regras de não pressionar.</p>	<p>Existe um ficheiro <code>agente-atendimento.md</code> com papel, workflow e restrições. Para cada lead, corre-se um pedido curto que invoca o agente. Ele lê o briefing certo, classifica a lead, gera a resposta no tom correcto, marca "[RASCUNHO PARA APROVAR]" e guarda no ficheiro do cliente.</p>

No primeiro caso, a qualidade depende da memória de quem pede e do cuidado de cada vez. No segundo, a estrutura está garantida — a consultora só valida e envia. O trabalho de pensar "como é que eu faço isto bem" foi feito uma vez, não dez.

A REGRA QUE DEFINE UM AGENTE

Se uma tarefa se repete e o "como fazer bem" é sempre o mesmo, é candidata a agente. Follow-up de leads, calendário de conteúdo, resumo de reunião, checklist de documentação. Tudo o que se faz mais de uma vez por semana com a mesma lógica deixa de ser um pedido e passa a ser uma operação que se define uma vez.

Os 5 elementos de um agente.

Qualquer agente — simples ou avançado — segue a mesma cadeia. Cinco elementos que, quando estão claros, fazem a operação correr sempre da mesma forma.

A CADEIA

Gatilho → Input → Lógica + IA → Decisão → Acção. Quando começa, o que recebe, como pensa, que caminho escolhe e o que entrega. Num agente simples (dentro do Claude), o gatilho é a própria consultora a invocar; num avançado, é um sistema externo.

ELEMENTO	RESPONDE A...
Gatilho	Quando começa o trabalho do agente? (a consultora invoca · ou um email/formulário chega · ou é segunda às 9h)
Input	Que dados recebe? (texto da mensagem, dados do contacto, histórico, hora actual)
Lógica + IA	Como processa? (lê briefings, lê histórico, classifica, gera no tom certo)
Decisão	Que caminho segue? (lead quente vs morna vs fria, cada uma com um tratamento)
Acção	O que entrega? (rascunho marcado para aprovar, ficheiro guardado, tarefa adicionada)

O ponto central: a **Acção** de um agente bem desenhado nunca contacta o cliente final sozinha. Prepara o trabalho — um rascunho, uma classificação, uma checklist — e a consultora valida e envia. O agente poupa o tempo de partir da folha em branco, não substitui o julgamento.

O ficheiro de definição do agente.

A maior parte dos agentes que uma consultora precisa vive inteiramente dentro do Claude. Sem programar, sem subscrições extra. O que muda tudo é ter um ficheiro que define o agente.

Um ficheiro de definição é um markdown com a especificação do agente: quem é, o que lê antes de produzir, em que tom fala, que tipos de tarefa faz, que passos segue e o que não pode fazer. Quando existe e está bem feito, invocar o agente passa a ser uma linha.

A estrutura típica

```
# AGENTE DE [ATENDIMENTO / MARKETING / GESTÃO]

## Papel
Quem é o agente, em 3 linhas.

## Inputs obrigatórios
Que ficheiros do vault o agente lê antes de produzir.

## Tom e linguagem
PT-PT, regras "evita / usa", exemplos.

## Categorias
Os tipos de tarefa que o agente faz.

## Workflow padrão
Os passos que o agente segue para qualquer tarefa.

## Restrições
O que o agente nunca pode fazer.

## Biblioteca de prompts auxiliares
5 a 10 prompts prontos para os casos típicos.
```

Com este ficheiro escrito uma vez, invocar o agente fica simples — basta apontar para a definição e dar a tarefa concreta:

Invocação:

Activa o Agente de Atendimento conforme
02_Prompts/atendimento/agente-atendimento.md.

Tarefa: nova lead chegou por email (texto abaixo).
Classifica + gera resposta + sugere follow-up D+3.
[colar aqui o texto da lead]

PORQUE ESTA ABORDAGEM GANHA

Vive tudo dentro do Claude: sem programar, sem subscrições adicionais, com memória persistente via Projects. A iteração é instantânea — muda-se o ficheiro do agente e o comportamento muda. E mantém-se a privacidade, porque o contexto fica no vault e no Claude, não espalhado por dez ferramentas.

Montar o primeiro agente, passo a passo.

Não é preciso ferramenta nenhuma além do Claude. Escolha uma tarefa que se repita, e siga estes cinco passos para transformá-la em um agente.

1 Escolher a tarefa certa ~5 min

Uma tarefa que se faz mais de uma vez por semana, com a mesma lógica, e cujo resultado se sabe avaliar. O follow-up de leads é o caso clássico — repetitivo, com tom fixo, e fácil de validar.

2 Escrever o ficheiro de definição ~20 min

Criar `agente-[nome].md` com a estrutura do capítulo 03: papel, inputs, tom, categorias, workflow, restrições. Não tem de ficar perfeito à primeira — afina-se com o uso.

3 Definir as restrições primeiro ~5 min

Antes do resto, escrever o que o agente nunca pode fazer: nunca contacta o cliente sozinho, nunca inventa dados, marca sempre "[RASCUNHO PARA APROVAR]". É a parte que protege a reputação.

4 Testar com 3 casos reais ~15 min

Invocar o agente com três leads passadas. Onde o resultado falhar, não se reescreve o pedido — ajusta-se o ficheiro de definição. Cada correcção fica permanente.

5 Pôr em uso e refinar contínuo

A partir daqui, usar no dia-a-dia. Sempre que o agente erra de forma repetida, é sinal de que falta uma regra no ficheiro. Em duas semanas, estabiliza.

O ERRO A EVITAR

Não tentar construir três agentes ao mesmo tempo. Um só, a funcionar bem, vale mais do que três a meio. Escolha a tarefa que mais tempo consome por semana e resolva essa primeiro — o segundo agente nasce muito mais rápido, porque já se conhece o padrão.

Agente de Atendimento a leads.

A definição de um agente real, pronta a adaptar. Troque a zona, o tom e os ficheiros pelos seus, e tem um agente a classificar e a responder a leads em segundos.

```
# AGENTE DE ATENDIMENTO E FOLLOW-UP

## Papel
Assistente de atendimento de uma consultora imobiliária em Cascais. Classifica leads novas, prepara a resposta inicial no tom dela e sugere o follow-up. Nunca envia nada sozinho.

## Inputs obrigatórios
- Texto da mensagem da lead (email, formulário, WhatsApp)
- Briefing de tom: 00_Briefing/tom-comunicacao.md
- Histórico, se a lead já existir: 06_Clientes/[id]/

## Workflow padrão
1. Classifica: origem · tipo (comprador/vendedor) · estado emocional · estágio · confiança da classificação
2. Gera resposta inicial no tom da consultora
3. Sugere follow-up D+3 (e D+7 se fizer sentido)
4. Marca tudo "[RASCUNHO PARA APROVAR]"
5. Guarda em 06_Clientes/[id]/atendimento.md

## Restrições
- NUNCA contacta o cliente final directamente
- NUNCA inventa dados de mercado — marca [a confirmar]
- Sem urgência fabricada, sem promessas de valorização
- PT-PT, sem clichés ("oportunidade única")
```

Com este ficheiro guardado, a consultora deixa de explicar o contexto a cada lead. Invoca o agente, cola a mensagem recebida, e recebe uma classificação e um rascunho no tom certo — pronto a rever em vez de pronto a escrever.

Um agente que poupa horas por semana.

O cenário mais comum: chega uma mensagem de um potencial proprietário ao email. Veja a diferença que faz ter um agente a tratá-la.

A lead que chega é esta: *"Olá, sou a Joana, tenho um T2 em Cascais para vender. Apartamento mais velhote, no Estoril. Quero perceber o valor. Obrigada."*

SEM AGENTE

Ler o email (2 min) + pensar como responder (3 min) + escrever (10 min) + rever e enviar (1 min). Total: ~16 min — e o tom varia conforme o dia.

COM AGENTE DE ATENDIMENTO

Colar a mensagem no agente. Em menos de 60 segundos: classificação completa + resposta no tom certo + follow-up D+3 sugerido + ficheiro guardado. Rever e enviar (2 min). Total: ~2 min.

O agente devolve algo assim — uma ficha pronta a aprovar, não um ponto de partida:

```
# Joana - Cascais (Estoril) - 2026-05-15
```

Classificação

- Origem: email directo
- Tipo: vendedora (proprietária)
- Estado: explorador (sem urgência sinalizada)
- Estágio: curiosidade — quer "perceber valor"

Resposta sugerida [RASCUNHO PARA APROVAR]

```
Olá Joana, obrigada pela mensagem.  
Para dar uma resposta com fundamento (e não um número solto), preciso de ver: localização exacta no Estoril, área útil, estado actual, e a documentação base. Posso passar aí esta semana? Terça à tarde ou quinta de manhã?
```

Follow-up D+3

```
Se não responder em 3 dias: confirmar disponibilidade e oferecer chamada inicial de 10 min.
```

A CONTA QUE IMPORTA

14 minutos poupados por lead. A 5-10 leads por semana, são entre **70 e 140 minutos** só em resposta inicial — mais de duas horas que voltam para o que gera resultado: estar com o cliente, preparar a angariação, fazer mais uma visita.

Quando faz sentido o 24/7.

Um agente dentro do Claude tem um limite honesto: não corre sozinho. Tem de ser a consultora a invocá-lo, e não responde a estímulos externos (email novo, WhatsApp, formulário) sem ela. Para isso, há um passo seguinte.

Uma plataforma de automação (como o n8n) liga apps externas e chama o Claude quando precisa de inteligência. Passa a ser ela a "ouvir" os estímulos e a disparar o agente, mesmo de madrugada. Mas só vale a pena quando a falta de 24/7 custa dinheiro a sério.

FAZ SENTIDO AUTOMATIZAR QUANDO...

Há leads a chegar fora de horas e a resposta em < 5 min faz diferença · é preciso alerta no telemóvel para leads muito quentes · o briefing semanal devia sair sozinho todas as segundas.

AINDA NÃO FAZ SENTIDO QUANDO...

O Claude está aberto a maior parte do dia · ainda não há fluxo regular de leads que justifique 2-4h de setup por workflow · o sistema-base (os agentes simples) ainda não está a rodar.

A RECOMENDAÇÃO HONESTA

Começar só no Claude. Quando aparecer um caso real e medível em que a falta de 24/7 custa uma lead perdida por mês, aí avançar para automação. Construir o 24/7 antes de ter o agente simples a funcionar é resolver um problema que ainda não se tem — e gastar semanas a configurar o que se usa uma vez.

Há ainda um caminho intermédio dentro do próprio Claude: empacotar o agente como uma *skill* (que o Claude activa sozinho ao reconhecer o contexto) e ligar sistemas externos via MCP (Calendar, Gmail, Drive) sem sair da conversa. É a forma de ganhar alcance sem montar automação completa — mas isso é matéria para depois de ter o primeiro agente a render.

O primeiro agente, esta semana.

A teoria toda não vale o primeiro agente a funcionar. Aqui fica o caminho mais curto para sair deste guia com algo a render.

1. A regra de ouro · um agente de cada vez

Escolher a tarefa que mais tempo consome por semana e cuja lógica é sempre a mesma. Para a maior parte das consultoras, é o atendimento a leads ou a produção de conteúdo. Resolver essa primeiro, sozinha, antes de pensar na seguinte.

2. Começar pelas restrições, não pelas capacidades

O que torna um agente confiável não é o que faz — é o que **nunca** faz. "Não contacta o cliente sozinho", "não inventa dados", "marca sempre para aprovar". Definir isto primeiro dá liberdade para o resto.

3. Aceitar a versão imperfeita

O primeiro ficheiro de definição não vai estar certo. Não faz mal. Um agente afina-se com o uso: cada vez que erra de forma repetida, acrescenta-se uma regra. Em duas semanas, estabiliza e passa a poupar tempo todos os dias.

A REGRA FINAL

Não copiar agentes inteiros dos outros. As definições virais raramente encaixam no contexto de quem as adopta — o tom é outro, os ficheiros são outros, o mercado é outro. O melhor agente é o que se escreve para a própria operação, porque se conhece o mercado, o cliente e o tom melhor do que qualquer template. Comece pequeno, com um caso real, e cresça a partir daí.

Tem o mapa. Agora **construímos**.

Já sabe o que é um agente, como se define e por onde começar. O passo difícil é o primeiro: escolher a tarefa certa e montar o ficheiro de definição sem se perder. É aí que entro — construímos um ou dois agentes custom lado a lado, com os seus casos reais.

POR ONDE SE COMEÇA

Sessão de descoberta · 20 minutos

Conversa de calibração, sem custo, sem compromisso. Olhamos para a tarefa que mais tempo lhe consome e digo o caminho mais curto — seja a Auditoria 1:1 ou o Sprint AI de 4 semanas, onde construímos os agentes a sério.

→ ai.renatasofia.net

SE PREFERIR CONVERSAR PRIMEIRO

DM directa

Escreva-me em DM qual é a tarefa que mais se repete no seu dia-a-dia. Digo-lhe se dá um bom primeiro agente. Não há funil escondido.

→ [@renatasofia.re](https://www.instagram.com/renatasofia.re) · [Facebook Renata Sofia Barbosa](https://www.facebook.com/RenataSofiaBarbosa)

DA MINHA MESA EM CASCAIS

Renata Sofia Barbosa

[@renatasofia.re](https://www.instagram.com/renatasofia.re) · ai.renatasofia.net