

Engenharia de **P**rompts.

A habilidade que separa quem usa IA bem de quem desiste. Sair daqui a escrever pedidos que produzem resultados prontos a usar — sem cinco iterações, sem "isto não dá nada de jeito".

Renata Sofia Barbosa

Consultora imobiliária a usar Claude no terreno

v1.0 · 2026-05

ai.renatasofia.net

A competência mais alavancada que existe em IA.

Um prompt é a instrução que se dá à IA. E a qualidade do prompt é a qualidade do resultado. Sempre. Este guia mostra como escrever pedidos que produzem texto pronto a usar — à primeira.

Um pedido vago devolve texto genérico que tem de ser reescrito. Um pedido estruturado devolve texto pronto a publicar logo. A diferença real no dia-a-dia: com pedidos fracos, perde-se 30 minutos a iterar e desiste-se ("isto não funciona"). Com pedidos estruturados, resolve-se em 5 minutos.

Investir 2 minutos a estruturar um pedido poupa 30 minutos de iterações no chat. Vale mais do que conhecer 50 modelos diferentes — é a base de tudo o resto.

COMO USAR ESTE GUIA

Tenha o Claude (ou ChatGPT) aberto enquanto lê. Cada exemplo está pronto a copiar e adaptar ao seu caso. No fim, terá um método repetível e três prompts completos para reutilizar amanhã de manhã.

O que está dentro

- | | | |
|------------|--|-------|
| 01. | Porque um bom prompt vale 3 horas por semana | 3 min |
| 02. | A anatomia de um bom prompt — os 5 componentes | 5 min |
| 03. | Papel + Contexto — quem é a IA e o que precisa de saber | 5 min |
| 04. | Tarefa + Output + Restrições — o que fazer e como entregar | 5 min |
| 05. | Exemplo completo: descrição de imóvel pronta a publicar | 3 min |
| 06. | Exemplo completo: email de follow-up com objecção de preço | 3 min |
| 07. | Exemplo completo: checklist de documentação para escritura | 3 min |
| 08. | Atalhos: quando se pode ser mais simples | 3 min |

A diferença entre 5 minutos e 30 minutos.

Vou ser directa: o que separa quem usa IA bem de quem desiste não é o modelo nem o plano pago. É saber pedir.

Veja a mesma tarefa pedida de duas formas:

PEDIDO FRACO	PEDIDO ESTRUTURADO
"Faz um email para um cliente que visitou uma propriedade."	"Escreve email para João Silva (visitou T3 em Alcântara ontem, mostrou interesse mas questionou o preço, tem família). Tom: profissional mas empático. Aborda: valor da localização, acabamentos premium, comparação com o mercado. Próximo passo: agendar segunda visita com a família. Máximo 100 palavras."

O primeiro devolve algo genérico, que parece um bot, não menciona o cliente nem toca nas objecções — há que reescrever 70% antes de enviar. O segundo devolve um email personalizado, que aborda a objecção e sugere uma acção concreta. Pronto a copiar.

A CONTA QUE IMPORTA

Pedido fraco: 5 iterações × 5 min = 25 minutos. Pedido estruturado: 1 iteração de 5 min. São 20 minutos poupados por tarefa. A 10 tarefas por semana, são 3 horas e meia por semana — mais de 12 horas por mês que voltam para o que gera resultado.

O custo dos prompts não é o dinheiro (são cêntimos de tokens). O custo é o tempo. E o tempo é a única coisa que não se recupera.

Os 5 componentes de um bom prompt.

Este é o método que uso em todos os pedidos sérios. Cinco blocos que, quando estão claros, fazem o resultado sair bem à primeira.

O ESQUELETO

Papel + Contexto + Tarefa + Output esperado + Restrições. Diz à IA quem é, onde está, o que fazer, como entregar e o que evitar. Não precisa decorar — basta percorrer mentalmente esta lista antes de carregar e enviar.

COMPONENTE	RESPONDE A...
Papel	Que "chapéu" a IA está a vestir? (copywriter, analista, especialista em contratos)
Contexto	O que precisa de saber para fazer bem? (o caso concreto, os factos)
Tarefa	O que tem de fazer, em concreto? (não "descreve", mas "descreve em 180 palavras, 3 parágrafos")
Output	Como quer a entrega? (formato, comprimento, onde guardar)
Restrições	O que NÃO quer? (clichés, dados inventados, urgência fabricada)

Não é preciso usar sempre os cinco. Para um pedido rápido, Papel + Tarefa pode chegar. Mas quando o resultado importa — uma descrição que vai a público, um email a um cliente hesitante — os cinco juntos fazem a diferença entre "tenho de reescrever" e "pronto a enviar".

Quem é a IA, e o que precisa de saber.

Componente 1 · Papel

O mesmo modelo escreve de forma diferente conforme o papel que lhe é dado. Como copywriter, premeia apelo e brevidade. Como especialista em contratos, premeia precisão. Definir o papel orienta o tom e o tipo de resposta.

Genérico:

És copywriter especializado em imobiliário português.

Mais específico (melhor):

És o assistente de marketing de uma consultora imobiliária em Cascais, com 10 anos de mercado. Escreves com a voz dela: directa, sem clichés, profissional mas humana.

Componente 2 · Contexto

É o que a IA precisa de saber para acertar. A regra: mais contexto relevante, melhor resultado. Mas só o relevante — não vale a pena inundar com cinco páginas de história quando três frases chegam.

Estou a preparar um anúncio para um T3 em Alcântara que sai amanhã no Idealista. O proprietário aprovou 320.000€. A varanda tem vista parcial para o rio. Renovado em 2023.

O ATALHO QUE MUDA TUDO

Quem tem um ficheiro CLAUDE.md (ver o guia "Sistema Operacional IA em 60 minutos") não repete o contexto em cada conversa. A IA já sabe quem é, o que vende e como gosta de trabalhar. Em vez de explicar tudo de novo, escreve-se só a Tarefa.

O que fazer, como entregar, o que evitar.

Componente 3 · Tarefa

Quanto mais específica, melhor. A IA não inventa a partir do nada — mas também não adivinha o que se queria.

Vago:

Faz uma descrição de apartamento.

Específico:

Gera descrição de venda de 180-220 palavras para um T3 com 150m², varanda de 20m² com vista parcial para o rio, renovado em 2023, cozinha nova, parquet, condomínio 80€/mês, 2 lugares de garagem. Estrutura: abertura (gancho na localização) + imóvel (características) + fecho (estilo de vida + CTA suave).

Componente 4 · Output esperado

Como quer a entrega. Formato, comprimento, e — se usar um sistema de ficheiros — onde guardar.

Output:

- Texto pronto a copiar para o portal, sem comentários a meio
- Em parágrafos (não bullet points)
- Sem cabeçalhos
- 180-220 palavras

Componente 5 · Restrições

O que NÃO quer. Os modelos têm tendência a "florear" e a usar clichés. As restrições mantêm o resultado alinhado consigo.

Restrições:

- Sem buzzwords ("oportunidade única", "deslumbrante")
- Sem promessas de valorização ou rentabilidade
- Sem inventar dados de mercado — se faltar, marcar [a confirmar]
- Tom apelativo profissional, evitar "marketing-falar"

Descrição de imóvel pronta a publicar.

Os cinco componentes juntos, num pedido real. Copie, troque os dados pelos do seu imóvel, e tem uma descrição em 5 minutos em vez de 30.

PAPEL

És copywriter de imobiliário especializado em Lisboa premium.

CONTEXTO

Consultora em Alcântara. T3 com 150m², varanda 20m² com vista parcial para o rio, renovado em 2023, cozinha nova, parquet em todo o apartamento, condomínio 80€/mês, 2 lugares de garagem. Aprovado a 320.000€. Publica no Idealista amanhã.

TAREFA

Gera descrição de venda de 180-220 palavras, em 3 parágrafos:

1. Abertura – gancho ancorado na localização
2. Imóvel – características e acabamentos (não em lista)
3. Fecho – estilo de vida + CTA suave para visita

OUTPUT

Texto pronto a copiar para o portal, sem cabeçalhos, sem listas.

RESTRIÇÕES

Sem buzzwords. Sem promessas de valorização. Não inventar dados da zona – "zona em transformação" sim, "valorizou 30%" não.

TEMPO REAL

2 min a escrever o pedido + 30s a executar + 2 min a rever = 5 minutos para uma descrição que à mão demoraria 30.

Email de follow-up com objecção de preço.

O caso mais comum no terreno: o cliente gostou mas achou caro. Este pedido produz uma resposta empática, com dados, sem pressão fabricada.

PAPEL

És o assistente de comunicação da minha agência. Escreves no meu tom: empático, directo, sem pressão.

CONTEXTO

Cliente: Maria Santos. Visitou ontem o T3 de Alcântara (320k). Gostou mas disse "está acima do que esperávamos". Tem marido e 2 filhos pequenos. Quer decidir com o marido.

TAREFA

Email de follow-up com esta estrutura:

1. Agradecimento + validação da objecção (não defensivo)
2. Dados comparativos (só se reais; senão [a confirmar])
3. Valor proposto – porque custa o que custa (varanda, renovação)
4. Próximo passo – segunda visita ao fim da tarde com o marido
5. Sem deadline artificial

OUTPUT

Email com assunto, máximo 120 palavras, "[RASCUNHO]" no topo.

RESTRIÇÕES

Sem "oportunidade limitada" ou urgência fabricada. Sem promessas. Tom empático, sem pressão.

A IA não substitui o seu julgamento — produz um rascunho de 120 palavras que revê em 1 minuto e ajusta, em vez de partir da folha em branco.

Checklist de documentação para escritura.

Um pedido que poupa erros caros: a lista completa de documentos para uma escritura, organizada e sem inventar prazos legais.

PAPEL

És especialista em transações imobiliárias portuguesas.

CONTEXTO

Escritura daqui a 4 semanas. Comprador estrangeiro (Reino Unido), com financiamento bancário, casado em comunhão de adquiridos, quer o imóvel como residência principal.

TAREFA

Gera checklist de documentação para a escritura, agrupado por origem (comprador / banco / imóvel / cônjuge / fiscal-legal). Cada secção com checkboxes prontas a marcar.

OUTPUT

Checklist em markdown, cada item com [], notas curtas onde relevante (ex: "validade < 30 dias").

RESTRIÇÕES

Apenas legislação portuguesa. Não inventar prazos legais – se houver dúvida, marcar [confirmar com notário]. Não incluir documentos de casos especiais que não se apliquem aqui.

A RESTRIÇÃO MAIS IMPORTANTE

"Não inventar — se houver dúvida, marcar [a confirmar]" é a instrução que evita o maior risco da IA: parecer confiante sobre algo errado. Use-a em qualquer pedido onde um dado errado custe dinheiro ou credibilidade.

Quando se pode ser mais simples.

Os cinco componentes são o padrão para pedidos que importam. Mas nem tudo exige os cinco. Aqui ficam os atalhos honestos.

Para pedidos rápidos · Papel + Tarefa chega

"És revisor de PT-PT. Corrige este texto sem mudar o sentido." Não precisa de contexto elaborado nem restrições — a tarefa é clara e de baixo risco.

Quando o resultado sai quase bom · adicione um exemplo

Se o pedido está bem feito mas o resultado ainda não é bem o que queria, a solução quase nunca é reescrever tudo. É **adicionar um exemplo** do que pretende, dentro do Contexto. Um único exemplo alinha o resultado em 30 a 50%.

FRAMEWORKS QUE VAI VER POR AÍ

Há nomes populares na internet — SMART, CREEP, RTF. Não são melhores; são variações com mnemónicas mais memoráveis do mesmo princípio. Use o Papel + Contexto + Tarefa + Output + Restrições como base, e adicione um exemplo quando precisar. Resolve quase sempre.

A regra final

Não coleciono prompts dos outros. Os pedidos virais raramente funcionam fora do contexto onde nasceram. O melhor prompt para si é o que escreve com estes cinco componentes — porque conhece o seu mercado, o seu cliente e o seu tom melhor do que qualquer PDF de "1000 prompts".

Já sabe pedir. Agora aplicamos.

Tem o método dos 5 componentes e três prompts prontos. O próximo passo é adaptá-los ao seu mercado, ao seu tom, aos seus casos reais — e construir os prompts que faltam para o seu dia-a-dia. É aí que entro.

OFERTA DE ENTRADA

Sessão de descoberta · 20 minutos

Conversa de calibração, sem custo, sem compromisso. Olhamos juntos para o seu setup actual, identifico onde está a perder tempo, e digo abertamente se faz sentido (ou não) avançar para uma auditoria.

→ ai.renatasofia.net

SE PREFERIR CONVERSAR PRIMEIRO

DM directa

Escreva-me em DM o que está a tentar fazer com IA. Respondo. Não há funil escondido.

→ [Instagram @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