

Ficha de contratação do agente

Primeiro crie a vaga. Depois transforme em agente. Oito etapas, cada uma com um conceito técnico de IA, a pergunta que o sócio responde e o agente de cobrança de honorários preenchido como exemplo.

Bruno Tiburcio
@brunotiburcio.ia
brunotiburcio.com.br

NOME DO AGENTE	SETOR	RESPONDE A
ETAPA E PERGUNTA DO SÓCIO	EXEMPLO: AGENTE DE COBRANÇA	O AGENTE DO SEU ESCRITÓRIO
1 Vaga e meta Indicador de desempenho (KPI) O que ele faz, em uma linha, e qual número mostra que funcionou?	Lembra o vencimento e reenvia o boleto a quem atrasou. Indicadores: atraso médio em dias; boletos pagos até 5 dias após o lembrete; horas do financeiro com cobrança por semana. Mede hoje, compara em 90 dias.	
2 Formação Modelo de linguagem (LLM) O que ele precisa saber que o modelo não sabe?	Arquivo de regras: tom cordial, o que nunca dizer, prazo de cada lembrete. Dados do cliente: nome, valor, vencimento. O que não entra no contexto, o modelo não sabe.	
3 Sigilo Prevenção contra vazamento de dados (DLP) O que ele pode ler, o que não lê e por onde pode enviar?	Lê: contratos de honorários e planilha de pagamentos. Não lê: as pastas dos processos. Envia só por: WhatsApp do escritório e e-mail do financeiro. Para antes de enviar se a mensagem trouxe número de processo ou nome da parte contrária.	
4 Arquivo Busca no acervo (RAG) Onde ele busca antes de responder, e como mostra a origem?	Busca em: contrato de honorários (cláusula de valor e vencimento) e histórico de pagamentos. Mostra: toda mensagem cita a cláusula e a parcela em aberto, para não cobrar quem já pagou.	
5 Alçada IA agêntica O que ele decide sozinho, e quando para e chama alguém?	Sozinho: lembrar e reenviar o boleto. Com o sócio: desconto, parcelamento, protesto. Se o cliente pede parcelamento, o agente para e chama o sócio.	
6 90 dias Ciclo de vida do produto (PDLC) Como é o período de experiência, e o que libera a carteira toda?	Protótipo: clientes de teste, só lembrete. Piloto de 90 dias: poucos clientes reais, o sócio aprova cada envio. Lançamento: quando o indicador da etapa 1 melhorar. Ajuste: cada erro vira regra.	
7 Equipe Orquestração Ele trabalha com outros agentes? Quem confere o trabalho dele?	Coordenador divide a tarefa; levantador lista quem está em aberto; redator escreve cada mensagem; avaliador confere valor e tom contra o contrato, sem poder enviar; o sócio aprova o que passa da alçada.	
8 Setor Arquitetura de agentes Em que setor ele fica, a quem responde e com o que se liga?	Financeiro, responde ao sócio. Liga-se ao acervo de contratos e pagamentos (etapa 4), aos canais oficiais (etapa 3) e ao sócio (etapa 5).	

Antes de escolher a IA, **escreva a vaga.**

Conceitos: glossário do Módulo 5 do curso do MIT Professional Education; a ordem das etapas é leitura do autor. Mecanismos: documentação do Claude e do Claude Code. Os indicadores da etapa 1 se preenchem com os números do seu escritório. Explicação completa em brunotiburcio.com.br.

E se quiser ir além, é o que a gente faz na **ANA**, a empresa que cofundei. Acompanhe @anovaadvocac.ia