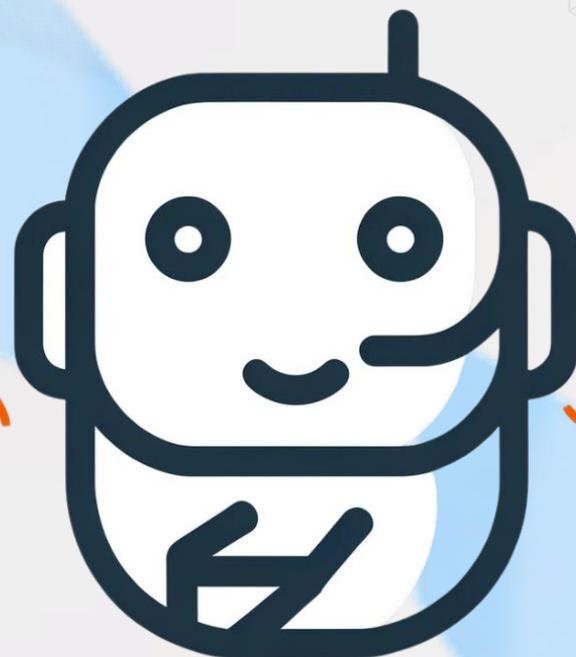


**Chat Bot com
IA Generativa**



**Orientado para
o seu Negócio**



Fala-IA



Vantagens e Capacidades

O Bot é desenvolvido completamente orientado para sua empresa, não se trata de um produto de prateleira.

Melhora do Capacity Planning com a equipe mais voltada para projetos estratégicos, produção de conteúdo e atendimentos mais complexos e pontuais.

Consulta rápida e assertiva aos materiais da base de dados, com link para o PDF original e n° da página.

Diferencial Competitivo - O parceiro fica mais inclinado a vender o produto que ele entende e interage mais fácil.

Velocidade no atendimento ao parceiro com uma ferramenta que pode ser acessada rapidamente por todos.

Viabilidade de orientar sessões específicas para orientar o usuário passo a passo em determinados processos / situações.

Respostas baseadas nos materiais internos, sempre com possibilidade de atualização e modificação.





Mais facilidade, mais acesso, mais vendas!

Interpretação de imagens e áudios enviados pelos usuários, facilitando a comunicação.

Estrutura digital unificada, alimentando diretamente os indicadores em um CRM ou Excel na nuvem.

Segmentação de acessos e recursos.
(Ex. O time comercial interno pode ter um acesso exclusivo)

Pode ser usado como ferramenta de suporte a treinamento, enviando de forma ativa: quiz, informes, datas e divulgações.

Possibilidade de marketing ativo com mensagens individuais, sem o uso de grupos no WhatsApp.

Permite gerar dashboards em tempo real para estudo demográfico e indicadores estratégicos.

Deteção de relatos de erros sistêmicos, com alerta para a equipe.



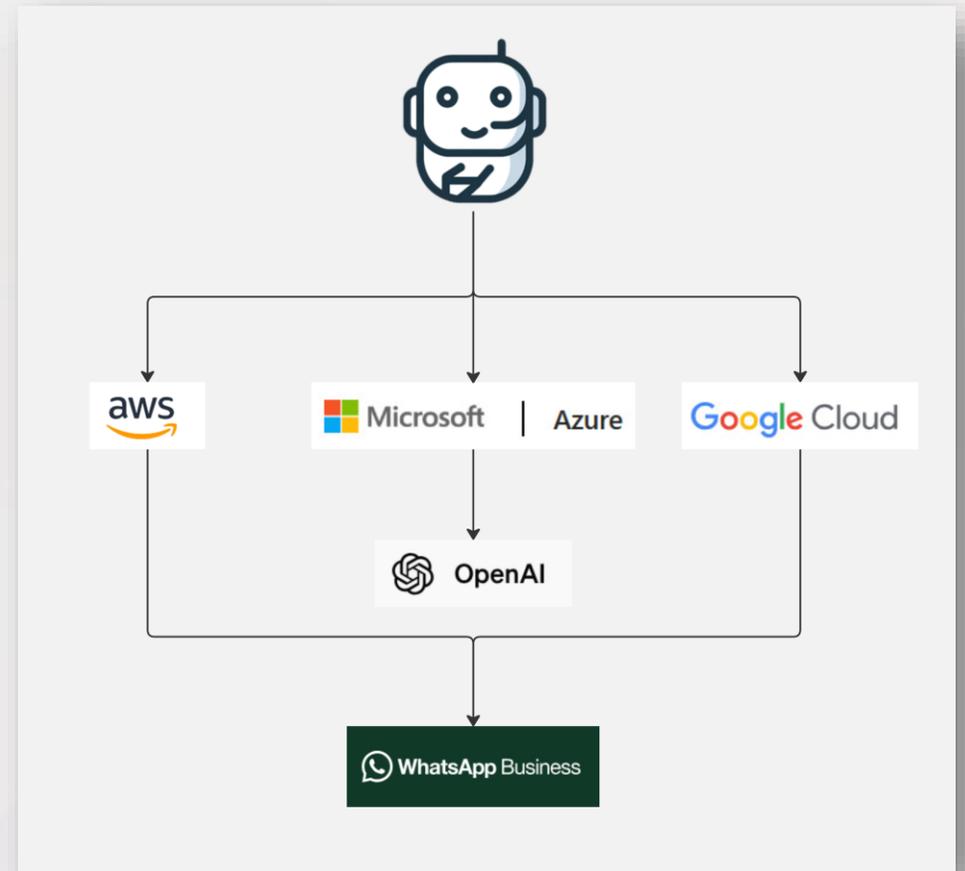


Sobre a Fala-IA

Startup brasileira de inovação fundada em 2023 com o objetivo de trazer valor para as empresas implementando soluções de chatbot e inteligência artificial generativa.

Impulsionada pelos programas: Microsoft for startups, Microsoft Technology Partner e Google for startups.

Provedor de tecnologia com solução implementada na plataforma WhatsApp Cloud API.





Proposta de Desenvolvimento - Etapas

Fala-IA

Discovery

Discovery

Proposta



Protótipo

Prova de conceito

MVP

Expansão das funcionalidades

Homologação/Testes

Integrações

ERP Cliente

Suporte atendimento

Produção

RUN / Operação

Comitê semanal para acompanhamento

Melhorias contínuas

Cliente

Aprovação

Validação

Validação

Fala-IA

Continuidade na implementação da solução



Discovery

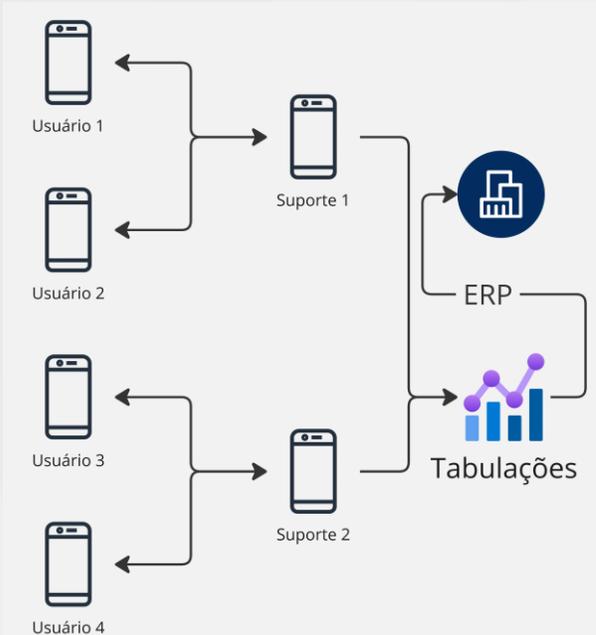


Fig. 1 - Configuração Atual

➤ No Exemplo atual o cliente X processa o atendimento manualmente.

➤ Aplicações: Funil de Vendas, Suporte ao Cliente, Educação, Atendimento ao Cliente, Notificações e Alertas, Pesquisa de Satisfação, Marketing e Promoções, Cobrança e Financeiro.

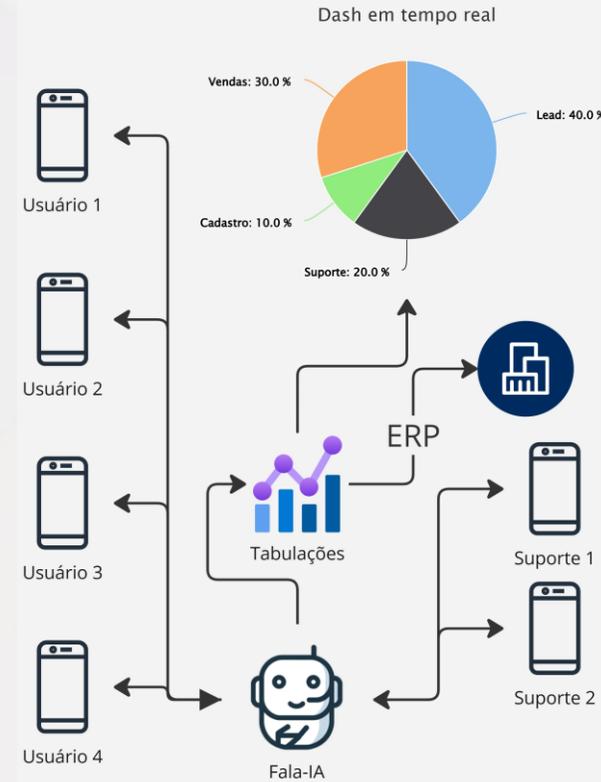


Fig. 2 - Proposta

➤ A solução de chatbot tem como objetivo responder à grande parte das dúvidas, com a possibilidade de direcionar o usuário para suporte humano quando necessário.

➤ A aplicação permite também alimentar tabulações, logs e notificações em tempo real



Proposta de Desenvolvimento - Etapas

Fala-IA

Discovery

Discovery

Proposta

Protótipo

Prova de conceito



MVP

Expansão das funcionalidades

Homologação/Testes

Integrações

ERP

Suporte atendimento

Produção

RUN / Operação

Comitê semanal para acompanhamento

Melhorias contínuas

Cliente

Aprovação

Validação

Validação

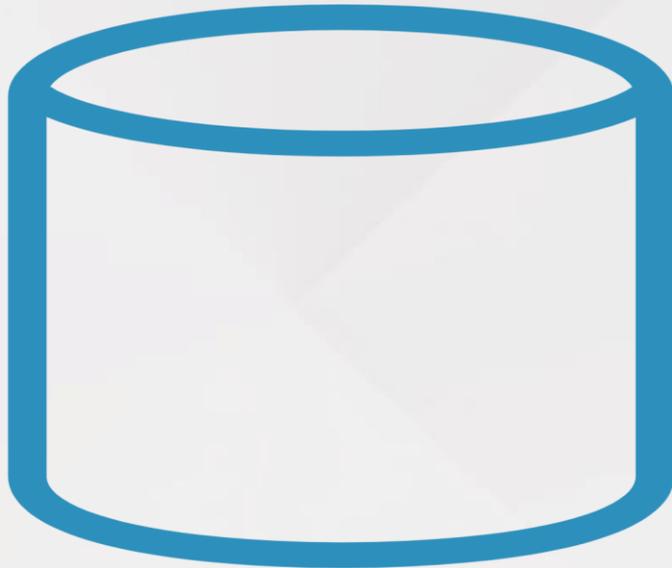
Fala-IA

Continuidade na implementação da solução



Prova de Conceito

Parte 1- Criação de base vetorizada



*Base de conteúdo
Do Cliente*

Criação de uma base vetorizada para realizar uma **prova de conceito** onde podem ser processados:

→ PDFs

→ Vídeos

→ Áudios

O custo de processamento desta base inicial é cortesia da Fala-IA.



Prova de Conceito

Parte 2 - Criação Agente de IA

Fig. 3 – Configuração Agente IA

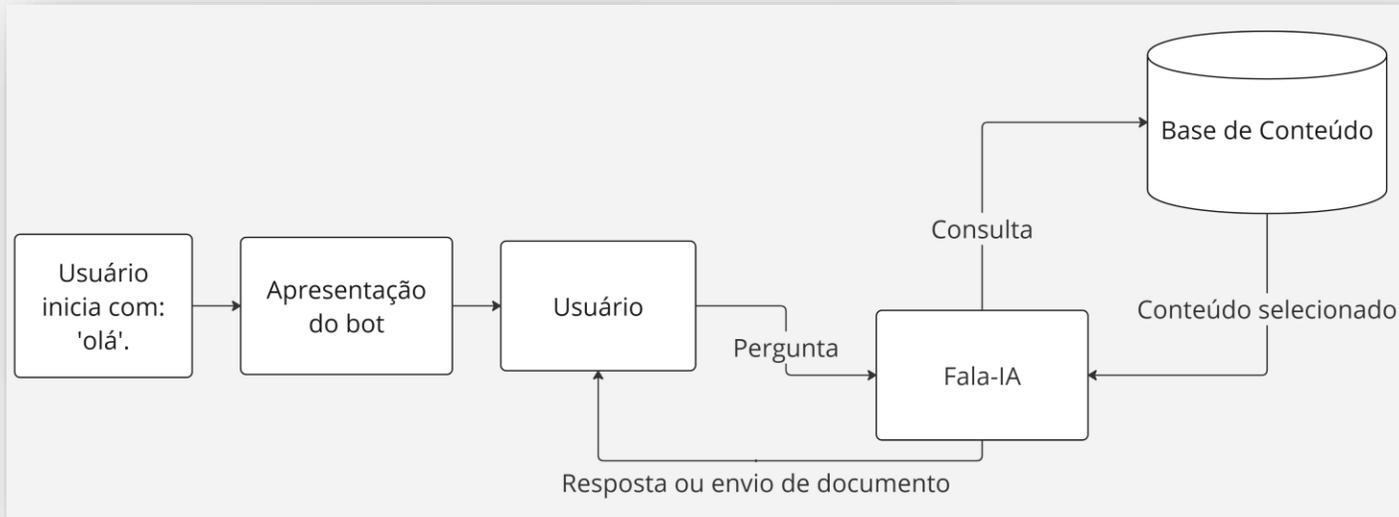
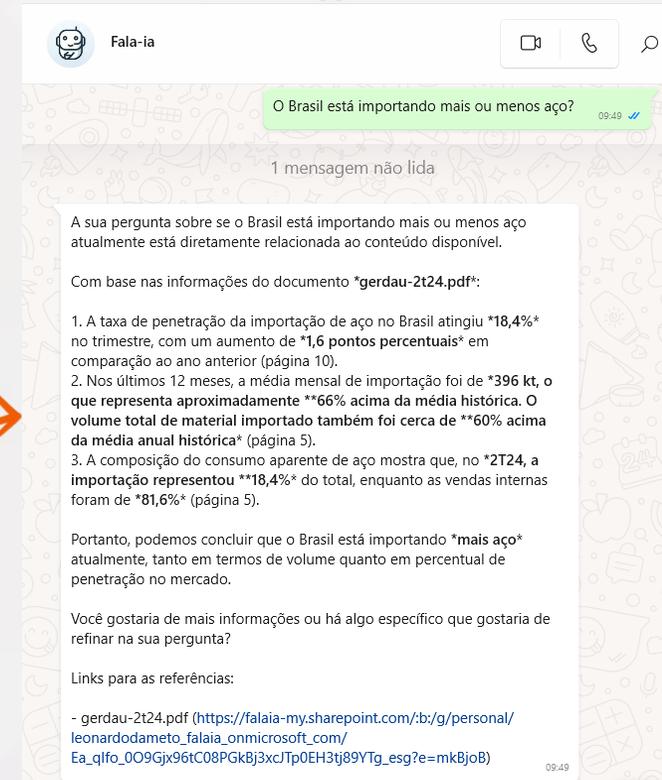


Fig. 4 – Interação



No setup implementado, o usuário realiza uma pergunta e a aplicação da Fala-IA consulta a base e processa a resposta indicando a referência exata da base de conteúdo do Cliente. Um link de acesso é disponibilizado ao final de cada resposta.



Proposta de Desenvolvimento - Etapas

Fala-IA

Discovery

Discovery

Proposta

Protótipo

Prova de conceito

MVP

Expansão das funcionalidades

Homologação/Testes

Integrações

ERP

Suporte atendimento

Produção

RUN / Operação

Comitê semanal para acompanhamento

Melhorias contínuas

Cliente

Aprovação

Validação

Validação

Fala-IA

Continuidade na implementação da solução



Desenvolvimento | Opções

→ Expansão de funcionalidades:

- Interação com imagens enviadas pelo usuário.
- Envio de arquivos como PDF pelo WhatsApp.
- Treinamento do modelo de tabulação.
- Geração de Dashboards.
- Direcionamento para suporte comercial.
- Sessões otimizadas para fins específico.

→ Homologação / Testes:

- Testes e avaliação com a equipe de suporte.
- Expansão para uma população 50 - 200 pessoas.
- Avaliação e qualificação de amostra aleatória.
- Refinamento do robô.
- Certificação das melhorias.
- Repetição do processo anterior até aprovação.

→ Meta Business Suite:

- Integração do Cliente com a API oficial do WhatsApp através da solução da Fala-IA.

→ ERP:

- Alimentação da Tabulação.
- Integração com sistema de atendimento.
- Criação de indicadores em tempo real.
- Autenticação e login do usuário.
- Indicadores em tempo real.

→ Suporte de atendimento:

- Direcionamento e notificação do suporte.
- Classificação automática do atendimento.

Em um segundo momento:

- Criação de Interface/app para unificar o atendimento no mesmo número de WhatsApp.

→ Run:

- Acompanhamento semanal
- Implementação de melhorias contínuas.



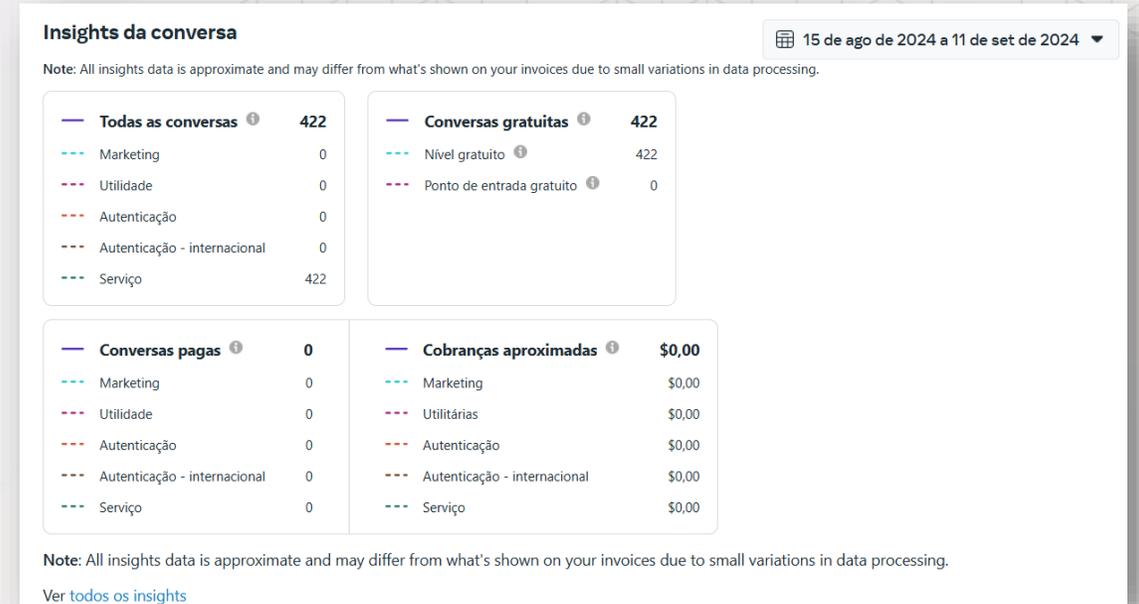
Meta Business Suite

- Ao ser integrado a API oficial do WhatsApp, o Cliente terá acesso às métricas de mensagens enviadas e recebidas tanto pelo Meta Business Suite como pela Fala-IA.
- Os tipos de conversas são divididos nas categorias Marketing, Utilidade, Autenticação e Serviço.
- A Fala-IA age como integrador ao sistema do WhatsApp, trazendo inteligência para o sistema de atendimento, enquanto o WhatsApp realiza a entrega.
***Os custos são tratados separadamente.**



Fig. 6 – Métricas de recebimento e envio

Fig. 5 – Tipos de conversas



- Enquanto alguns integradores cobram uma margem em cima dos serviços de mensageria, intermediando o custo por exemplo de disparos, a Fala-IA conecta o cliente diretamente ao custo real do serviço. Este custo é gerado e pago separadamente para o WhatsApp dentro da plataforma do Meta Business Suite.
- O Cliente utilizará a Infra da Fala-IA para gerar inteligência ao atendimento do BOT, unificar o fluxo de mensagens e integrar sistemas gerando métricas, logs e insights em tempo real, enquanto, também utilizará os serviços do WhatsApp para executar o recebimento e envio das mensagens.

Conforme a seguir:



Custos entre o Cliente e o Meta Business Suite (WhatsApp)

Valores / Tipo de mensagem (Setembro/2024):

\$0,03 Dólares / Serviço:

- Sempre que um usuário iniciar uma conversa abrirá uma janela de 24 horas para troca de mensagens ilimitadas.
- A Promotiva terá o benefício de 1000 janelas/mês. A cobrança é gerada a partir da 1001ª requisição de serviço.

\$0,0625 Dólares / Marketing

- Usado para ofertas, promoções e divulgação de novos produtos.

\$0,008 Dólares / Utilidade

- Esta modalidade de disparo de mensagem pode ser usada para notificar clientes sobre o status de uma proposta ou interrupções de sistemas, lembrar de um compromisso ou pedir feedback.

[Link: Preços da Plataforma do WhatsApp Business | WhatsApp Business](#)

Simulação:

Considerando 2.100 atendimentos / mês:

2100 atendimentos – 1000 (benefício) = 1100 (Requisições de Serviço)
1100 requisições (Serviço) * \$0,03/requisição * 6 R\$/ \$ * 1,0438 (IOF) = **R\$ 206,7 Reais.**

Considerando a necessidade de notificar 1000 usuários sobre uma atualização cadastral:

1000 requisições (Utilidade) * 0,008 \$/requisição * 6 R\$/ \$ * 1,0438 (IOF) = **R\$ 50,1 Reais.**

* O Cliente poderá cadastrar meio de pagamento próprio diretamente na plataforma do Meta Business Suite.





Fala-IA

Onde houver uma demanda, através do BOT podemos propor uma solução específica.

Soluções altamente customizáveis e orientadas para a necessidade específica do negócio.

Vá desde apenas informar o usuário, enviar um arquivo, fazer simulações... Até enviar respostas rápidas com o uso de IA generativa, gerar indicadores e integrar diversas plataformas.

Porque parceiro que quer saber, pergunta.
E parceiro que sabe, vende mais!

