Ahurabi

BUSINESS INTELLIGENCE FOR YOU.

CATÁLOGO 2026/27

SOLUÇÕES COM INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Mais tempo. Mais margem. Menos trabalho. Menos erros.

14 casos de uso de IA para pequenas e médias empresas e para o setor público. O que fazem, como funcionam e o impacto que podem ter no seu negócio.

Atendimento
Telefone, WhatsApp e agenda

Back-office
Documentos, bancos e e-mail

Gestão
Painéis, stock e conhecimento

Digital
Site e campanhas medidas

Setor público
Juntas e câmaras

SOBRE ESTE CATÁLOGO

Transformamos o caos operacional numa máquina de lucro previsível.

Cada solução ocupa uma página: o problema que resolve, como funciona, o que muda no dia a dia e um cenário com números — horas, faltas, dias para receber, euros. Tudo construído sobre o que a empresa já usa.

- O nosso processo, do primeiro contacto ao ciclo completo p. 03
- Como trabalhamos p. 04

ATENDIMENTO E VENDAS

01 Rececionista telefónica com IA p. 06
02 Assistente de WhatsApp e do site p. 07
03 Marcações e lembretes automáticos p. 08
04 Qualificação e seguimento de contactos p. 09

BACK-OFFICE E FINANÇAS

05 Faturas e documentos direto ao ERP p. 12
06 Reconciliação bancária, cobranças e risco p. 13
07 Triagem inteligente do e-mail p. 14
08 Propostas e orçamentos em minutos p. 15

GESTÃO E CONHECIMENTO

09 Painel de gestão e tesouraria prevista p. 17
10 Assistente interno da empresa p. 18
11 Stock certo e encomendas sem folhas de Excel p. 19

PRESENÇA DIGITAL

12 Site que vende e tráfego medido p. 21

SETOR PÚBLICO

13 Atendimento e pedidos na junta de freguesia p. 23
14 Ocorrências na via pública por WhatsApp p. 24
- Segurança e conformidade p. 25
- Próximo passo p. 26

Sobre os cenários. São exemplos com perfis de empresa típicos e valores de referência de mercado, para mostrar a ordem de grandeza do impacto. Em cada um explicamos como se chega aos números e de onde vêm. O resultado real depende do volume e dos processos de cada empresa, e é isso que medimos no diagnóstico gratuito.
Nomes. Todos os nomes de pessoas, empresas e clínicas usados nos exemplos são fictícios. Qualquer semelhança com casos reais é pura coincidência.

O NOSSO PROCESSO

Do primeiro contacto ao ciclo completo.

Há muito trabalho entre ter um problema e tê-lo resolvido de vez. É trabalho nosso. Fazemo-lo sempre pela mesma ordem, com o mesmo cuidado, e mostramos cada passo.

FASE 1 — Perceber

01 — O problema
Uma tarefa que consome horas, clientes que ficam sem resposta, erros que se repetem.

02 — O contacto
Pelo site, e-mail ou WhatsApp. Respondemos no próprio dia útil.

03 — Reunião de diagnóstico
Gratuita. Ouvimos quem faz o trabalho e percebemos o que a empresa precisa.

04 — Mapa do processo
Cada passo, cada sistema, cada exceção. E onde se perde tempo e dinheiro.

FASE 2 — Desenhar

05 — Proposta clara
Âmbito, prazo, investimento e os indicadores que vão provar o resultado.

06 — Desenho da solução
Um especialista desenha a automação à medida, com regras e limites definidos.

07 — Ligação aos sistemas
Telefone, WhatsApp, e-mail, ERP, CRM, agenda. Sem trocar o que já funciona.

08 — Segurança primeiro
Acessos mínimos, dados na UE e alguém da equipa sempre a acompanhar.

O CORAÇÃO DA AUTOMAÇÃO

A inteligência artificial faz o trabalho

Depois de desenhada e ligada, é a IA que processa: lê, percebe, decide dentro das regras que a empresa aprovou e executa. O que sai dessas regras vai para uma pessoa.

- Lê documentos, e-mails e mensagens
- Percebe pedidos em linguagem natural
- Decide dentro de regras aprovadas
- Executa nos sistemas da empresa
- Regista tudo o que faz

FASE 3 — Validar

09 — Entregas curtas
A solução cresce por partes, e cada parte é verificada antes da seguinte.

10 — Testes com dados reais
Casos verdadeiros da empresa, incluindo os difíceis e as exceções.

11 — Demonstração
O contratante vê tudo a funcionar e aprova antes da entrega definitiva.

12 — Formação e manual
A equipa aprende a usar a automação contratada. Um manual simples fica com ela.

FASE 4 — Manter

13 — Lançamento
Arranque acompanhado de perto nos primeiros dias.

14 — Monitorização
Cada ação da IA fica registada e é verificada. Os erros são corrigidos depressa.

15 — Relatório mensal
Os indicadores acordados, o que melhorou e o que ainda pode melhorar.

16 — Atualizações
Segurança, novas versões dos modelos e ajustes quando o negócio muda.

O ciclo fecha-se e recomeça. Com os dados do relatório mensal aparecem novos pontos a melhorar, e o processo volta ao passo 04.

A mesma equipa do início ao fim, sem passagens de testemunho.

Cada automação documentada: nada fica dependente de uma caixa negra.

Transparência no método. O como fazemos por dentro fica connosco.

COMO TRABALHAMOS

As mesmas pessoas, do diagnóstico ao resultado.

Começamos pequeno, com um processo e um indicador. Quando o resultado está provado, passamos ao seguinte.



01

Diagnóstico

Uma reunião para perceber as necessidades e escolher as soluções mais eficientes para o problema.

02

Plano

Âmbito, riscos, prazos e o indicador que vai provar o resultado.

03

Construção

Entregas curtas e uma demonstração antes da entrega definitiva.

04

Lançamento

Testado com dados reais e com o contratante da automação.

05

Acompanhamento

Monitorização, ajustes e melhoria contínua, todos os meses.

Ligado ao que já usa

Não pedimos para trocar de sistema. A IA trabalha dentro do telefone, WhatsApp, e-mail, ERP e CRM da empresa.

Uma pessoa no circuito

Decisões com dinheiro, clientes ou dados sensíveis passam sempre por alguém da equipa.

Resultado medido

Indicadores acordados à partida (horas, faltas, dias de recebimento, poupança, entre outros) e medidos todos os meses. Há sempre mais para medir, e quase sempre aparecem ganhos que não estavam na lista.

A PARTICIPAÇÃO DA EMPRESA

- Uma pessoa de contacto, 1 a 2 horas por semana
- Alguém com acesso aos sistemas que nos acompanhe enquanto construímos a automação
- Exemplos reais do processo: documentos, e-mails, chamadas
- As regras e exceções que só a equipa conhece

Obrigatório: o acompanhamento de alguém da equipa durante todo o projeto, para a segurança dos dados e do processo.

O QUE A EMPRESA RECEBE

- A solução a funcionar com os seus dados
- Formação da equipa e manual simples da automação contratada
- Relatório mensal com os indicadores acordados
- Suporte e melhorias contínuas



01

FAMÍLIA DE SOLUÇÕES

Atendimento e Vendas

Responder a todos, a qualquer hora, sem aumentar a equipa. Telefone, WhatsApp, site e agenda a trabalhar juntos para vender mais.

01 Rececionista telefónica com IA

02 Assistente de WhatsApp e do site

03 Marcações e lembretes automáticos

04 Qualificação e seguimento de contactos

01 Rececionista telefónica com IA

A Joana atende **todas as chamadas, 24 horas por dia**. Marca, responde e só passa à equipa o que precisa mesmo de uma pessoa.

O PROBLEMA

A receção atende o telefone, recebe clientes ao balcão e trata da agenda, tudo ao mesmo tempo. À hora de almoço, ao fim do dia e nos picos, as chamadas ficam por atender. E quem não é atendido liga para o concorrente.

COMO FUNCIONA

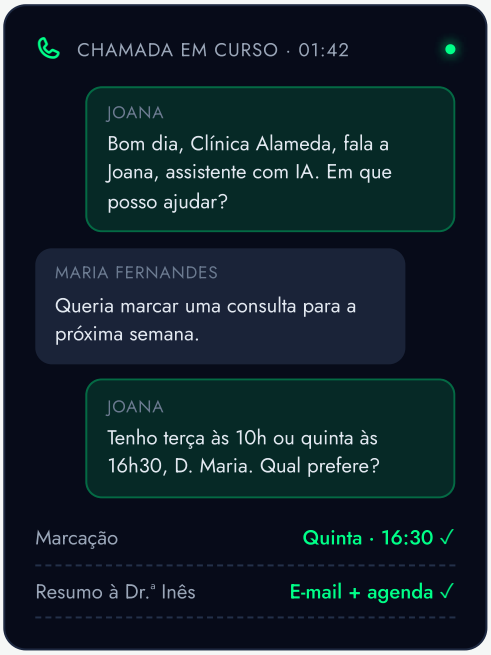
O cliente liga
Para o número de sempre.

A Joana atende
Pelo nome, com voz natural.

Resolve
Marca, responde ou recolhe dados.

Passa a pessoa
Só o que é sensível.

Avisa
Resumo ao responsável.



O QUE MUDA

- ✓ Nenhuma chamada perdida, nem fora do horário de expediente
- ✓ Português de Portugal natural. Também atende em inglês britânico, espanhol de Espanha e francês de França, com vozes nativas
- ✓ Ligada à agenda (Google, Outlook ou o software do setor) e ao CRM
- ✓ A marcação ou o resumo chegam ao responsável do setor pelo canal que preferir
- ✓ Sem menus nem tom de máquina: a nota legal de que é IA cabe numa frase

IDEAL PARA

Clínicas · Oficinas · Imobiliárias · Restauração · Hotelaria · Advocacia · Assistência técnica

Qualquer setor que atende público ao telefone

CENÁRIO DE IMPACTO

Clínica Alameda (dentária) · 2 rececionistas · ~900 chamadas/mês

	ANTES	DEPOIS
Chamadas não atendidas	28%	**0%**
Fora do horário de expediente	Atendedor de chamadas	**24 horas, 7 dias**
Tempo da receção ao telefone	~67 h/mês	**~24 h/mês**
Marcação ou resumo à equipa	Recado em papel	**E-mail, WhatsApp, agenda ou tarefa**

+50
marcações recuperadas por mês

≈ 43 h
libertadas na receção por mês

≈ 0,40–0,90 €
custo de uma chamada de 3 min

Como se chega aqui: 900 chamadas × 28% = 252 perdidas; cerca de 40% eram para marcar (≈ 100) e metade converte-se: 50 marcações × 40 € de consulta (média DECO PROteste 2026: 36 €, em Lisboa) ≈ 2.000 €/mês, sem contar os tratamentos que se seguem. Custo por minuto de um agente de voz completo, com telefonia: 0,12 a 0,33 USD (tabelas públicas de 2026). Valores de referência nacionais: variam de região para região (Lisboa não é Santarém) e de empresa para empresa.

02 Assistente de WhatsApp e do site

Responde **em segundos** às perguntas de todos os dias, como preços, prazos, horários e encomendas, no WhatsApp, no site e no Instagram.

O PROBLEMA

A maior parte das mensagens são as mesmas perguntas. A equipa responde quando pode, muitas vezes horas depois. Nessa altura, o cliente que queria comprar já perdeu o interesse.

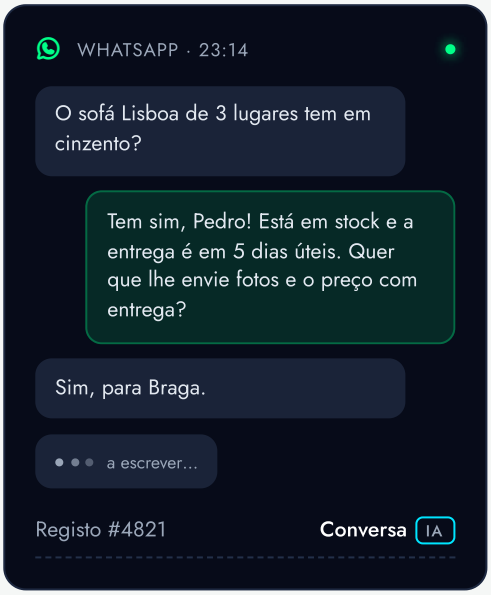
COMO FUNCIONA

Chega a mensagem
WhatsApp, site, Instagram ou Messenger.

Consulta
Catálogo, preços, stock e regras da empresa.

Escreve
Com o ritmo de uma pessoa: o cliente vê "a escrever…".

Escala
Pedidos complexos vão para a pessoa certa.



O QUE MUDA

- Resposta imediata, também à noite e ao fim de semana
- Ritmo de escrita humano, com o indicador "a escrever…": o cliente sente que alguém está a tratar dele
- Só responde com informação aprovada pela empresa e não inventa
- Cada conversa, marcação ou contacto fica registado e marcado como feito pela IA, para se ver se está a trabalhar bem
- Recolhe nome, contacto e pedido e cria a oportunidade no CRM

IDEAL PARA

Lojas · E-commerce · Hotelaria · Restauração · Clínicas · Ginásios · Escolas · Imobiliárias · Serviços ao domicílio

Qualquer empresa que recebe mensagens de clientes

CENÁRIO DE IMPACTO

Casa Norte Mobiliário · showroom e loja online · ~1.200 mensagens/mês

	ANTES	DEPOIS
Tempo de primeira resposta	~3 horas	**< 1 minuto**
Perguntas resolvidas sem pessoa	0%	**70%**
Mensagens fora do horário de expediente	Respondidas no dia seguinte	**Respondidas na hora**

70%
das perguntas resolvidas sozinhas

≈ 25 h
de equipa libertadas por mês

+18%
pedidos de orçamento (estimado)

Como se chega aqui: 1.200 mensagens × 70% repetitivas = 840 × ~1,8 min ≈ 25 h/mês. O aumento de pedidos vem de clientes que antes desistiam pela demora. Custo WhatsApp (Meta, desde julho de 2025): responder a quem escreve primeiro, dentro de 24 h, não tem custo; mensagens de modelo fora dessa janela custam ~0,014 € (utilidade) a ~0,05 € (marketing) em Portugal. Valores de referência nacionais: variam de região para região (Lisboa não é Santarém) e de empresa para empresa.

03 Marcações e lembretes automáticos

Agenda online, confirmações e lembretes no WhatsApp que **cortam as faltas quase para metade** e voltam a ocupar as vagas que ficam livres.

O PROBLEMA

Cada falta sem aviso é uma hora paga que não se fatura. Os lembretes manuais dependem de alguém ter tempo. Quando um cliente desmarca, a vaga raramente é preenchida a tempo.

COMO FUNCIONA

Marca
Online, por telefone ou WhatsApp.

Lembra
48 h e 2 h antes, com confirmação num toque.

Remarca
O cliente muda a hora sozinho, por link.

Preenche
A vaga é oferecida à lista de espera.



O QUE MUDA

- Menos faltas sem aviso, sem a equipa ter de telefonar
- Lista de espera que ocupa as vagas automaticamente
- Funciona com a agenda que já usa
- Mensagens com o nome e o tom da empresa
- Relatório mensal de ocupação e de faltas por profissional

IDEAL PARA

Fisioterapia · Clínicas · Estética · Cabeleireiros · Explicações · Veterinários · Oficinas · Personal trainers

Qualquer negócio que trabalha por marcação

CENÁRIO DE IMPACTO

Fisiomove · centro de fisioterapia · 4 terapeutas · ~400 sessões/mês

	ANTES	DEPOIS
Faltas sem aviso	12%	**7%**
Remarcações	Por telefone, em horário de expediente	**Por link, a qualquer hora**
Vagas libertadas reocupadas	Raramente	**Lista de espera automática**

−42%
faltas sem aviso

+20
sessões faturadas por mês

≈ 800 €
recuperados por mês

Como se chega aqui: 400 sessões × (12% − 7%) = 20 sessões que deixam de se perder, × 40 € por sessão (média Zaask: ~40 €; Fixando: 40 a 60 € no Porto e em Lisboa) ≈ 800 €/mês. As vagas reocupadas pela lista de espera somam-se a isto. Valores de referência nacionais: variam de região para região (Lisboa não é Santarém) e de empresa para empresa.

04 Qualificação e seguimento de contactos

Cada contacto que chega é **respondido em 2 minutos**, qualificado com as perguntas certas e seguido até haver resposta. Ninguém fica esquecido.

O PROBLEMA

Os contactos chegam do site, dos anúncios e do telefone. Os comerciais respondem horas depois, alguns ficam esquecidos, e ninguém sabe ao certo quantos se perderam pelo caminho.

COMO FUNCIONA

Entra o contacto
Formulário, anúncio, WhatsApp ou e-mail.

Qualifica
Pergunta orçamento, prazo e necessidade.

Atribui
Cria a ficha no CRM e marca a reunião.

Segue
Lembretes até o cliente responder.

O QUE MUDA

- Primeiro contacto em minutos, enquanto o interesse está quente
- Os comerciais só falam com quem tem perfil para comprar
- CRM sempre atualizado, sem digitação manual
- Sequências de seguimento por WhatsApp e e-mail, com opção de saída
- Relatório de campanhas com custo por contacto, por reunião e por venda (na página seguinte)



IDEAL PARA

Energia solar · Construção · Seguros · Formação · Imobiliário · Automóveis · B2B

Qualquer empresa que vive de pedidos de contacto

CENÁRIO DE IMPACTO

SolarVale · instaladora de painéis solares · ~180 contactos/mês

	ANTES	DEPOIS
Tempo até ao primeiro contacto	~6 horas	**2 minutos**
Contactos sem seguimento	~30%	**0%**
Contacto → reunião marcada	18%	**27%**

+16
reuniões comerciais por mês

2 min
até ao primeiro contacto

100%
dos contactos com seguimento

Como se chega aqui: 180 contactos × (27% – 18%) ≈ 16 reuniões a mais por mês, com a mesma verba de anúncios. Em B2C, as mensagens de seguimento respeitam o consentimento exigido pela Lei 41/2004. Valores de referência nacionais: variam de região para região (Lisboa não é Santarém) e de empresa para empresa.

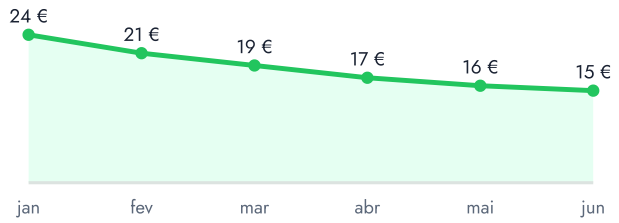
04 Relatório de campanhas

O que a SolarVale recebe todos os meses: quanto investiu, quantos contactos, reuniões e vendas daí vieram, e o que mudou. Sem jargão e com os números que interessam.

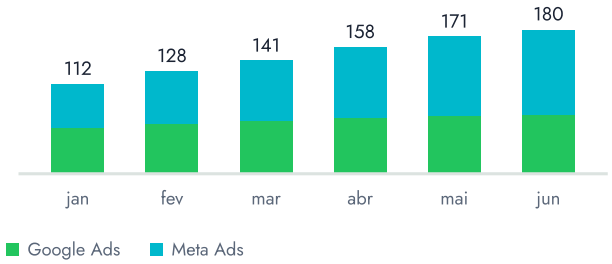
Google Ads + Meta Ads · SolarVale — janeiro a junho de 2026

Investimento mensal	Contactos (jun)	Custo por contacto	Reuniões (jun)	Vendas (jun)	Faturação gerada
2.700 €	**180**	**15 €**	**49**	**9**	**≈ 58 mil €**
igual em todos os meses	+61% desde jan	−38% desde jan	+145% desde jan	+6 desde jan	≈ 21 € por € investido

CUSTO POR CONTACTO



CONTACTOS POR MÊS E ORIGEM



DO CLIQUE À VENDA (JUNHO)

4.150	cliques
180	contactos
49	reuniões
31	propostas
9	vendas

POR CAMPANHA (JUNHO)

CAMPANHA	INVEST.	CONTACTOS	€/CONTACTO	REUNIÕES
Google · Pesquisa local	1.300 €	74	17,6 €	26
Meta · Formulário	1.000 €	82	12,2 €	17
Meta · Remarketing	400 €	24	16,7 €	6
Total	**2.700 €**	**180**	**15,0 €**	**49**

O QUE DEU CERTO

- ✓ Responder em 2 minutos fez subir de 18% para 27% os contactos que chegam a reunião
- ✓ Cortámos pesquisas que traziam cliques mas nenhuma venda (“grátis”, “emprego”, “subsídio”)
- ✓ A verba passou para as campanhas que trazem reuniões, e não só cliques
- ✓ O Google traz menos contactos, mas mais reuniões por contacto: fica com a maior fatia

Cenário ilustrativo com valores plausíveis para o setor. Venda média considerada: ~6.500 € por instalação com bateria. O custo por contacto depende muito do setor e da concorrência na zona. Valores de referência nacionais: variam de região para região (Lisboa não é Santarém) e de empresa para empresa.

02

FAMÍLIA DE SOLUÇÕES

Back-office e Finanças

Documentos, bancos, e-mails e orçamentos. O trabalho repetitivo do escritório feito em minutos, com uma pessoa a rever sempre que há dúvida.

05 Faturas e documentos direto ao ERP

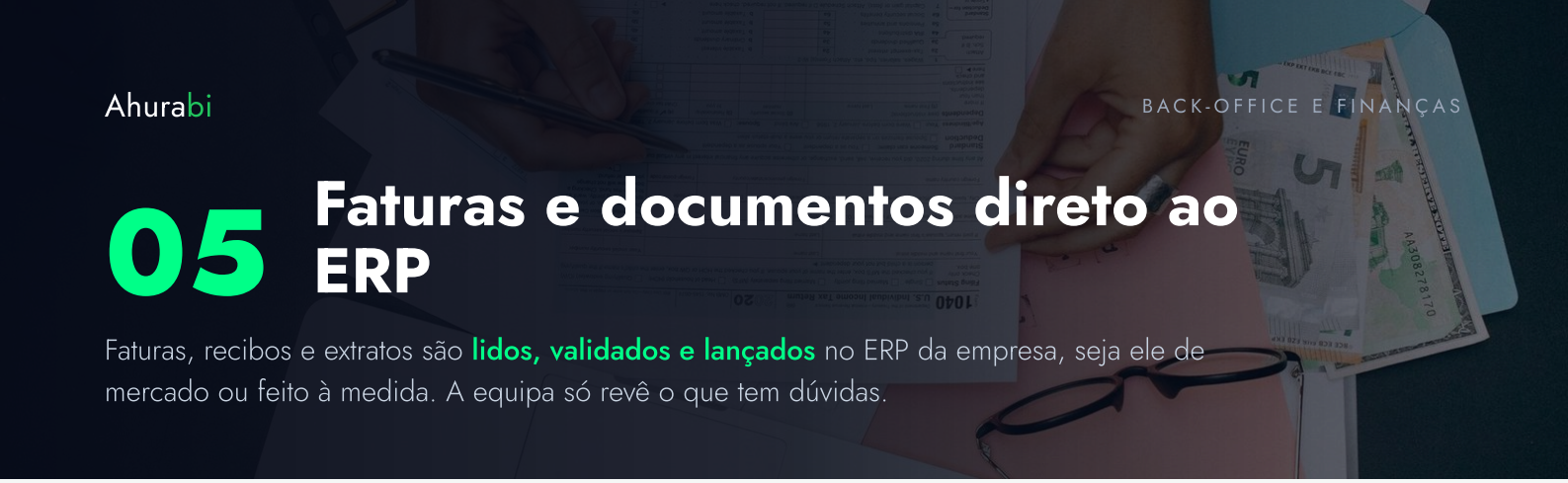
06 Reconciliação bancária, cobranças e risco

07 Triagem inteligente do e-mail

08 Propostas e orçamentos em minutos

PARA GABINETES DE CONTABILIDADE

- Recolha das faturas dos clientes por e-mail, WhatsApp ou fotografia, sem correr atrás de ninguém
- Lançamento e reconciliação automáticos; o contabilista revê só o que tem dúvidas
- Pedido automático dos documentos em falta antes do fecho do IVA
- Respostas às perguntas repetidas dos clientes, com a aprovação do gabinete



05 Faturas e documentos direto ao ERP

Faturas, recibos e extratos são **lidos, validados e lançados** no ERP da empresa, seja ele de mercado ou feito à medida. A equipa só revê o que tem dúvidas.

O PROBLEMA

Os documentos chegam por e-mail, em PDF, fotografados ou em papel. Alguém tem de os abrir um a um e copiar NIF, datas, valores e IVA antes de os lançar. É lento e cansativo. E é aí que aparecem os erros.

COMO FUNCIONA

Recebe
Caixa de e-mail, pasta ou fotografia.

›

Lê e valida
NIF, totais, IVA e duplicados.

›

Lança no ERP
Por API ou ficheiro de importação.

›

Revisão
Só os casos com dúvida vão a uma pessoa.

FATURA RECEBIDA

- NIF válido · fornecedor conhecido
- Totais e IVA 23% coerentes
- Sem duplicados
- Classificada: 62 · Fornecimentos

Confiança 98%

LANÇADA NO ERP

IDEAL PARA

Contabilidade · Distribuição · Construção · Indústria · Restauração · Saúde · Comércio

Qualquer empresa que recebe faturas todos os dias

O QUE MUDA

- ✓ Funciona com qualquer ERP ou CRM, incluindo sistemas próprios feitos à medida da empresa
- ✓ Em Portugal: Primavera, PHC, Sage, TOConline, Moloni. Em Espanha e na Europa: A3, Holded, SAP Business One, Microsoft Dynamics 365, Odoo, Cegid, DATEV e outros
- ✓ Validação automática de NIF, somas e taxas de IVA
- ✓ Deteta faturas duplicadas antes de serem pagas
- ✓ Cada documento fica ligado ao lançamento, para auditoria

CENÁRIO DE IMPACTO

Gabinete Ribeiro & Matos · contabilidade · 6 pessoas · ~2.500 documentos/mês

	ANTES	DEPOIS
Tempo por documento	~3 minutos	**~30 segundos (revisão)**
Horas de lançamento por mês	~125 h	**~21 h**
Erros de digitação	Frequentes	**Validação automática**

–104 h
de trabalho manual por mês

≈ 1.450 €
por mês em tempo libertado

≈ 0,6
pessoa a tempo inteiro livre para clientes

Como se chega aqui: 2.500 × 3 min = 125 h; 2.500 × 30 s ≈ 21 h; a diferença de 104 h × 14 €/h ≈ 1.450 €/mês. O custo por hora parte da remuneração média de 1.694 € brutos (INE, 2025) com TSU e subsídios; no interior é mais baixo. 104 h ÷ 168 h ≈ 0,6 pessoa. Valores de referência nacionais: variam de região para região (Lisboa não é Santarém) e de empresa para empresa.

06 Reconciliação bancária, cobranças e risco

Os movimentos do banco são **casados com as faturas automaticamente**, os clientes recebem lembretes de pagamento e a empresa vê o risco de cada um antes de vender a prazo.

O PROBLEMA

Reconciliar o banco leva horas, semana a semana. As cobranças dependem de alguém se lembrar de ligar. E só se percebe que um cliente é mau pagador quando a dívida já é grande.

COMO FUNCIONA

Lê o banco
Extratos e movimentos diários.

Casa
Cada recebimento com a fatura certa.

Lembra
Aviso antes e depois do vencimento.

Avalia o risco
Histórico, atrasos e taxa de esforço.



O QUE MUDA

- Reconciliação diária em vez de semanal
- Lembretes educados e personalizados, por e-mail ou WhatsApp, aos 3, 15 e 30 dias
- Pontuação de risco por cliente: pontualidade, atraso médio e peso da dívida face ao que costuma comprar (taxa de esforço)
- Gráficos da evolução de cada cliente, para ver o problema antes de crescer
- A pontuação informa e não decide: vender, cobrar ou dar prazo é sempre decisão da empresa

IDEAL PARA

Distribuição · Serviços B2B · Indústria · Condomínios · Escolas · Clínicas · Grossistas

Qualquer empresa que vende a prazo

CENÁRIO DE IMPACTO

Distribuidora Alimentar do Tejo · faturação ~150 mil €/mês · ~320 clientes

	ANTES	DEPOIS
Reconciliação bancária	~6 h por semana	**~45 min por semana**
Prazo médio de recebimento	68 dias	**52 dias**
Clientes em risco	Descobertos tarde	**Sinalizados com antecedência**

≈ 80 mil €
de tesouraria libertada

–16 dias
para receber

–21 h
por mês em reconciliação

Como se chega aqui: 150.000 € ÷ 30 dias × 16 dias ≈ 80.000 € que deixam de estar em contas a receber. Reconciliação: (6 h – 0,75 h) × 4 semanas ≈ 21 h/mês. A redução do incumprimento depende da carteira de clientes e não entra nestas contas. Valores de referência nacionais: variam de região para região (Lisboa não é Santarém) e de empresa para empresa.

07 Triagem inteligente do e-mail

A caixa geral **organiza-se sozinha**: cada e-mail é lido, classificado, transformado em tarefa e entregue a quem o resolve, com um rascunho de resposta pronto.

O PROBLEMA

Uma caixa partilhada com centenas de e-mails por dia. Alguém passa as manhãs a ler, reencaminhar e responder às mesmas perguntas. No meio disto, os assuntos urgentes perdem-se.

COMO FUNCIONA

Lê
Assunto, texto e anexos.

Classifica
Tipo, cliente e urgência.

Cria a tarefa
Na agenda da equipa, marcada como feita pela IA.

Encaminha
Para quem resolve, com rascunho de resposta.



O QUE MUDA

- Depois de ler, cria a tarefa no Google Tasks, Microsoft To Do, Asana ou na ferramenta da equipa, identificada como criada pela IA
- O que é urgente aparece destacado; o resto fica com prazo e prioridade
- Anexos guardados na pasta certa, com o nome certo
- Rascunhos no tom da empresa: a pessoa só aprova
- Funciona com Outlook/Microsoft 365, Gmail e outras caixas de correio

IDEAL PARA

Condomínios · Seguros · Transitários · Contabilidade · Advocacia · Imobiliárias · Serviços públicos

Qualquer equipa com uma caixa de e-mail partilhada

CENÁRIO DE IMPACTO

Gestão Condomínios Lumiar · caixa geral com ~150 e-mails por dia

	ANTES	DEPOIS
Triagem manual	~2,5 h por dia	**~40 min por dia**
E-mail até chegar a quem resolve	Até 1 dia	**Minutos**
Assuntos urgentes	Perdidos no meio da caixa	**Tarefa destacada na agenda**

≈ 40 h
libertadas por mês

Minutos
até chegar a quem resolve

100%
dos e-mails com tarefa e dono

Como se chega aqui: (2,5 h − 0,67 h) × 22 dias úteis ≈ 40 h/mês. As respostas nunca são enviadas sem aprovação, exceto nos casos que a empresa definir como automáticos. Valores de referência nacionais: variam de região para região (Lisboa não é Santarém) e de empresa para empresa.

08 Propostas e orçamentos em minutos

A partir de uma visita, de notas ou de um áudio, a proposta sai **completa e com a imagem da empresa no próprio dia**. E o seguimento é automático.

O PROBLEMA

Cada orçamento leva horas: juntar medições, consultar preços, escrever, formatar. Sai dias depois da visita, quando o cliente já recebeu outros. Depois, ninguém liga a perguntar se foi aceite.

COMO FUNCIONA

Recolhe
Notas, fotos ou áudio da visita.

Calcula
Com a tabela de preços e margens da empresa.

Gera
Proposta formatada, pronta a rever.

Segue
Lembretes aos 3 e aos 7 dias.

PROPOSTA N.º 2026/184 · COZINHA 9 M²

Demolição e entulho	520 €
Canalização e eletricidade	1.430 €
Pavimento e revestimento 18 m²	1.260 €
Móveis e bancada	3.450 €
Total s/ IVA	6.660 €

ENVIAR AO CLIENTE

O QUE MUDA

- Proposta enviada no dia da visita, e não três dias depois
- Preços e margens sempre da tabela atual, sem esquecimentos
- Imagem profissional e consistente em todas as propostas
- Seguimento automático até haver resposta
- Histórico de taxas de aceitação por tipo de serviço

IDEAL PARA

Remodelações · Climatização · Eventos · Serralharia · Carpintaria · Gráficas · Consultoria

Qualquer empresa que faz orçamentos à medida

CENÁRIO DE IMPACTO

Obras Mendes · remodelações · ~30 orçamentos por mês

	ANTES	DEPOIS
Tempo por orçamento	~4 horas	**~45 minutos**
Prazo de envio ao cliente	~3 dias	**No próprio dia**
Orçamentos sem seguimento	A maioria	**Nenhum**

–97 h
por mês em orçamentação

Mesmo dia
envio da proposta

100%
das propostas com seguimento

Como se chega aqui: 30 orçamentos × (4 h − 0,75 h) ≈ 97 h/mês. A proposta do exemplo (cozinha de ~9 m², ~740 €/m²) segue os valores de mercado: cerca de 800 €/m² e ~4.000 € para 5 m² (Habitissimo, 2026). O valor final é sempre revisto por uma pessoa. Valores de referência nacionais: variam de região para região (Lisboa não é Santarém) e de empresa para empresa.



03

FAMÍLIA DE SOLUÇÕES

Gestão e Conhecimento

Os números do negócio todos os dias, e não só no fim do mês. E o conhecimento da empresa à mão de quem precisa.

09 Painel de gestão e tesouraria prevista

10 Assistente interno da empresa

11 Stock certo e encomendas sem folhas de Excel

09 Painel de gestão e tesouraria prevista

Vendas, margens, custos e tesouraria **atualizados todos os dias**, num painel simples, com previsão a curto prazo e alertas quando algo sai do normal.

O PROBLEMA

Os números do mês só chegam a meio do mês seguinte, quando já não se pode corrigir nada. As decisões são tomadas por intuição e a tesouraria só se vê quando já está apertada.

COMO FUNCIONA

Liga
ERP, faturação, banco e POS.

Limpa
Dados organizados e coerentes.

Mostra e prevê
Painel diário e previsão a curto prazo.

Alerta
Desvios de margem, custos ou caixa.



O QUE MUDA

- Margem por produto, loja, cliente ou projeto
- Previsão a curto prazo com sazonalidade e indicadores macroeconómicos: inflação, confiança do consumidor, preço de matérias-primas
- Tesouraria prevista a 13 semanas, atualizada todos os dias
- Relatório semanal por e-mail à direção, ou quando solicitado
- Alertas automáticos e acesso no telemóvel, sem instalar nada

IDEAL PARA

Restauração · Retalho · Construção · Indústria · Serviços · Franchising · Distribuição

Qualquer empresa que quer decidir com números

CENÁRIO DE IMPACTO

Grupo Tasca Velha · 3 restaurantes · faturação ~80 mil €/mês

	ANTES	DEPOIS
Números do mês disponíveis	Dia 15 do mês seguinte	**Todos os dias**
Custo de mercadoria	33% das vendas	**31% das vendas**
Previsão de vendas e tesouraria	Não existia	**4 e 13 semanas, diária**

≈ 1.600 €
de margem a mais por mês

Diário
em vez de mensal

13 sem.
de tesouraria à vista

Como se chega aqui: 80.000 € × 2 pontos percentuais ≈ 1.600 €/mês. Na restauração, o custo de mercadoria anda tipicamente entre 28% e 35% das vendas; a melhoria vem do que os dados tornam visível: desperdício por loja, subidas de preço de fornecedores e pratos com margem baixa. Valores de referência nacionais: variam de região para região (Lisboa não é Santarém) e de empresa para empresa.

10 Assistente interno da empresa

Um assistente que **conhece os manuais, procedimentos e históricos** da empresa e responde à equipa em segundos, sempre com a fonte indicada.

O PROBLEMA

O conhecimento está espalhado por pastas, e-mails e na cabeça de duas ou três pessoas. A equipa interrompe as chefias a toda a hora e cada pessoa nova demora semanas a ficar autónoma.

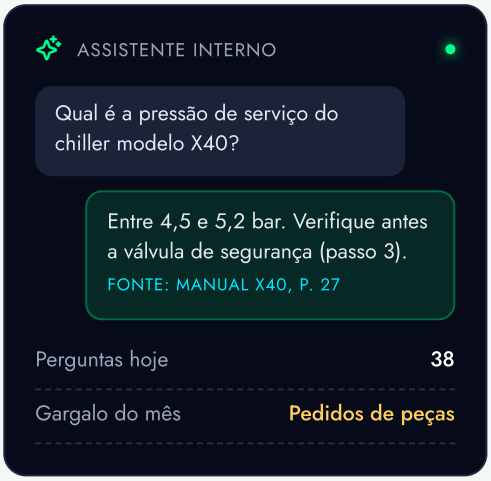
COMO FUNCIONA

Reúne
Manuais, procedimentos, fichas e históricos.

Pesquisa
Encontra a resposta no documento certo.

Responde
Em linguagem simples, com a fonte.

Protege
Cada pessoa só vê o que pode ver.



O QUE MUDA

- Respostas com o documento de origem, para confirmar
- No canal que a empresa já usa: Teams, Google Chat, Slack, WhatsApp, telemóvel ou outros
- Permissões por função: o técnico não vê a área financeira
- Atualiza-se quando os documentos mudam
- Relatório mensal com sugestões de eficiência: mostra onde estão os gargalos mais diretos e como os resolver, sem mexer nas preferências da empresa

IDEAL PARA

Manutenção · Indústria · Saúde · Retalho · Logística · Franchising · Serviços técnicos

Qualquer equipa que depende de procedimentos

CENÁRIO DE IMPACTO

TecniFrio · manutenção técnica · 25 técnicos no terreno

	ANTES	DEPOIS
Perguntas às chefias	~40 por dia, ~6 min cada	**Respondidas pelo assistente**
Integração de um técnico novo	~6 semanas	**~3 semanas**
Procurar um manual	Pastas e e-mails	**Uma pergunta no telemóvel**

≈ 4 h
por dia de chefias libertadas

–50%
no tempo de integração

Com fonte
em todas as respostas

Como se chega aqui: 40 perguntas × 6 min = 240 min/dia. O assistente responde só com base nos documentos da empresa; quando não encontra a resposta, diz que não sabe e encaminha. Valores de referência nacionais: variam de região para região (Lisboa não é Santarém) e de empresa para empresa.



11 Stock certo e encomendas sem folhas de Excel

O stock do sistema passa a **bater certo com o da prateleira**, as diferenças aparecem no próprio dia e as encomendas saem das vendas reais.

O PROBLEMA

O stock do sistema raramente coincide com o que está na prateleira. O inventário obriga a fechar a loja, as encomendas saem de uma folha de Excel que só uma pessoa entende e os erros só se descobrem quando o cliente pede e não há.

COMO FUNCIONA

Lê vendas e stock
Do sistema que a empresa já usa.

Confere
Diferenças, entradas por lançar e quebras.

Sugere
Encomenda por fornecedor, para aprovar.

Avisa
Ruturas, validades e stock parado.

O QUE MUDA

- Adapta-se ao sistema que a empresa já usa: ERP, POS, loja online ou até folhas de Excel
- Contagens rápidas por zona, em vez de fechar a loja para inventário
- Diferenças de stock assinaladas no dia em que acontecem
- Encomenda sugerida com mínimos e prazos de cada fornecedor, sempre aprovada por uma pessoa
- Alertas de validade e de artigos sem movimento

STOCK DE HOJE

Diferença · Disjuntor 16A	−6 un.
Entrada por lançar	Guia 1187
Contagem de hoje	Zona C · 20 min
Rutura prevista	Tomada Schuko · 6 dias

APROVAR ENCOMENDA

IDEAL PARA

Retalho · E-commerce · Distribuição · Farmácias · Materiais · Restauração · Peças auto

Qualquer empresa com stock para gerir

CENÁRIO DE IMPACTO

Eletro Sado · material elétrico com venda online · ~2.000 referências

	ANTES	DEPOIS
Diferenças entre sistema e prateleira	Descobertas no inventário anual	**Assinaladas no próprio dia**
Inventário	2 dias de loja fechada	**Contagens rotativas de 20 min**
Referências em rutura	9%	**4%**
Encomendas a fornecedores	Folha de Excel, à sexta-feira	**Sugeridas pelas vendas reais**

−55%
ruturas de stock

0 dias
de loja fechada para inventário

≈ 5 h
por semana poupadas em encomendas

Como se chega aqui: ruturas de 9% para 4% = redução de 55%. As contagens rotativas cobrem todas as referências ao longo do ano. A previsão usa o histórico de vendas, a época e os prazos de cada fornecedor. Valores de referência nacionais: variam de região para região (Lisboa não é Santarém) e de empresa para empresa.



04

FAMÍLIA DE SOLUÇÕES

Presença Digital

Um site rápido que explica bem o que a empresa faz e campanhas medidas ao euro. É o ponto de partida de tudo o resto.

12 Site que vende e tráfego medido

12 Site que vende e tráfego medido

Um site rápido, claro e preparado para converter, com **campanhas medidas ao euro** e ligado a todas as automações deste catálogo.

O PROBLEMA

O site existe, mas é lento, não explica bem o que a empresa faz e não gera contactos. Investe-se em anúncios sem saber quanto custa cada cliente.

COMO FUNCIONA

Posiciona
Mensagem e oferta claras.

Constrói
Site rápido, móvel e com SEO.

Promove
Google e Meta Ads, com testes.

Mede
Custo por contacto e por cliente.



O QUE MUDA

- ✓ Site no ar em poucos dias, com uma prévia em 2 dias úteis no máximo
- ✓ Carrega em menos de 2 segundos no telemóvel
- ✓ Formulários e WhatsApp ligados ao CRM e ao seguimento automático
- ✓ Painel com o custo de cada contacto e de cada cliente
- ✓ Cumprimento do RGPD: cookies, consentimentos e política de privacidade

IDEAL PARA

Escolas · Clínicas · Serviços · Turismo · Restauração · Comércio local · Profissionais liberais

Qualquer empresa que quer ser encontrada

CENÁRIO DE IMPACTO

Speak Up · escola de línguas local · sem presença online relevante

	ANTES	DEPOIS
Pedidos de informação online	~5 por mês	**~45 por mês**
Custo por contacto	Desconhecido	**≈ 20 € (900 €/mês em anúncios)**
Tempo de carregamento	> 4 segundos	**< 1,5 segundos**

×9
pedidos de informação

≈ 20 €
por contacto

2 dias
úteis, no máximo, até à prévia

Como se chega aqui: 900 € de anúncios ÷ 45 contactos = 20 € por contacto, abaixo da média mundial do Google Ads em 2025 (≈ 70 USD por contacto, Search Engine Land). Em Portugal, o custo por clique ronda 56% do dos EUA. Cada contacto entra logo no seguimento automático.
Valores de referência nacionais: variam de região para região (Lisboa não é Santarém) e de empresa para empresa.



05

FAMÍLIA DE SOLUÇÕES

Setor Público

Problemas que qualquer junta ou câmara reconhece, resolvidos com ferramentas que os cidadãos já usam. Projetos pequenos, de valor contratável por ajuste direto, sem concurso público.

13 Atendimento e pedidos na junta de freguesia

14 Ocorrências na via pública por WhatsApp

TAMBÉM EM PONTO GRANDE

- Triagem de requerimentos de urbanismo, com aviso dos documentos em falta
- Atas de reuniões de câmara e de assembleia a partir da gravação, prontas a rever
- Assistente interno com os regulamentos e procedimentos do município

13 Atendimento e pedidos na junta de freguesia

Atestados, declarações e marcações pedidos por telefone, WhatsApp ou e-mail, **a qualquer hora**, com o requerimento já preparado quando o cidadão chega ao balcão.

O PROBLEMA

Dois ou três funcionários ao balcão e o telefone sempre a tocar. Grande parte das chamadas é para saber horários, que documentos levar ou se o atestado já está pronto. Quem chega sem os papéis certos tem de voltar outro dia.

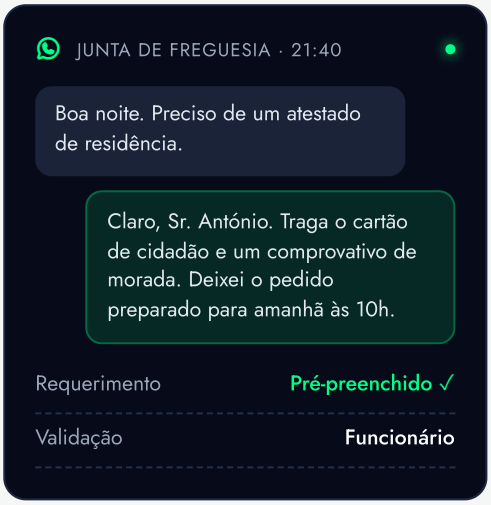
COMO FUNCIONA

Pede
Telefone, WhatsApp, e-mail ou site.

Esclarece
Documentos, horários e custos.

Prepara
Requerimento pré-preenchido para o funcionário validar.

Avisa
Quando o documento está pronto.



O QUE MUDA

- ✓ Resposta imediata às perguntas que se repetem todos os dias
- ✓ Menos idas ao balcão: o cidadão chega com tudo o que precisa
- ✓ O funcionário valida e assina; a IA não decide nada sozinha
- ✓ Aviso por SMS ou WhatsApp quando o pedido está pronto
- ✓ Projeto de valor reduzido, contratável por ajuste direto, sem concurso público

IDEAL PARA

Juntas de freguesia · Câmaras municipais · Serviços municipalizados · IPSS · Agrupamentos de escolas

Qualquer serviço público com balcão

CENÁRIO DE IMPACTO

Junta de freguesia urbana · ~20 mil habitantes · ~1.200 chamadas e ~450 pedidos/mês

	ANTES	DEPOIS
Chamadas para informações simples	~60% do telefone	**Respondidas pela IA**
Cidadãos que voltam por falta de documentos	~1 em cada 5	**~1 em cada 20**
Aviso de documento pronto	Telefonema do funcionário	**Automático**

≈ 55 h
de balcão e telefone libertadas por mês

–75%
de regressos ao balcão

24 h
para pedir e esclarecer dúvidas

Como se chega aqui: 1.200 chamadas × 60% = 720 × 4 min ≈ 48 h; 450 pedidos × (20% – 5%) ≈ 68 regressos evitados × 6 min ≈ 7 h. Total ≈ 55 h/mês. O valor fica abaixo dos limiares de ajuste direto do Código dos Contratos Públicos. Valores de referência nacionais: variam de região para região (Lisboa não é Santarém) e de empresa para empresa.



14 Ocorrências na via pública por WhatsApp

O munícipe envia **uma fotografia e a localização**. A ocorrência segue logo para o serviço certo e o munícipe é avisado quando fica resolvida.

O PROBLEMA

Buracos na estrada, candeeiros apagados, lixo por recolher. As queixas chegam por telefone, e-mail ou ao balcão, sem morada exata nem fotografia. Alguém tem de as registar, ir confirmar ao local e reencaminhar. O munícipe nunca sabe se alguém pegou no assunto.

COMO FUNCIONA

Reporta
Foto e localização no WhatsApp.

Classifica
Tipo, urgência, zona e duplicados.

Encaminha
Ao serviço ou empresa responsável, com mapa.

Informa
O munícipe acompanha até à resolução.

O QUE MUDA

- Sem aplicação para instalar: funciona no WhatsApp que toda a gente já tem
- Queixas repetidas juntam-se numa só ocorrência, com o número de pedidos
- Mapa de ocorrências por tipo e zona, para planear as equipas
- Prazos de resolução medidos por serviço
- Começa numa freguesia e alarga-se ao concelho

NOVA OCORRÊNCIA · 08:42

foto · Buraco grande à porta da escola.

Tipo	Pavimento
Local (GPS)	R. da Escola, 14
Encaminhada	Obras municipais ✓
Munícipe	Avisado ✓

IDEAL PARA

Câmaras municipais · Juntas de freguesia · Serviços municipalizados · Empresas municipais

Qualquer entidade que cuida do espaço público

CENÁRIO DE IMPACTO

Município com ~60 mil habitantes · ~350 ocorrências por mês

	ANTES	DEPOIS
Tempo até chegar ao serviço certo	Até 3 dias	**Minutos**
Deslocações só para confirmar o local	~1 em cada 3	**~1 em cada 10**
Munícipes informados do desfecho	Raramente	**Sempre**

Minutos
até ao serviço responsável

≈ 80
deslocações evitadas por mês

100%
dos munícipes com resposta

Como se chega aqui: 350 ocorrências × (33% – 10%) ≈ 80 deslocações de verificação evitadas, porque a fotografia e a localização GPS já chegam com o pedido. Contratável por ajuste direto. Valores de referência nacionais: variam de região para região (Lisboa não é Santarém) e de empresa para empresa.

SEGURANÇA E CONFORMIDADE

Inteligência artificial dentro das regras.

Cada solução cumpre a legislação portuguesa e europeia desde o primeiro dia. Não é um acrescento no fim.

RGPD e dados na UE

Dados tratados em infraestrutura na União Europeia, com acordos de tratamento de dados e acessos por função.

Regulamento Europeu da IA

Desde 2 de agosto de 2026, quem fala com uma IA tem de o saber (art. 50.º). Fazemo-lo com naturalidade: uma frase curta no início, sem tom de máquina, e uma resposta clara sempre que alguém pergunta.

Tudo o que a IA faz fica registado

Cada chamada, conversa, marcação ou tarefa criada pela IA fica num registo, identificada como feita por ela. É assim que se confirma que está a trabalhar bem.

Acompanhamento da equipa

Durante a construção, alguém da empresa acompanha sempre o nosso trabalho nos sistemas. É obrigatório, pela segurança dos dados e do processo.

Decisão humana

A IA prepara, sugere e executa a rotina. Pagamentos, preços finais, risco de clientes e casos sensíveis são sempre validados por uma pessoa.

Comunicações de marketing

Mensagens a particulares só com consentimento prévio (Lei 41/2004) e opção de saída em cada envio.

Gravação de chamadas

Só com informação e consentimento de quem liga, e com prazos de conservação definidos. Sem consentimento, fica apenas o resumo escrito.

Setor público

Projetos dimensionados para ajuste direto, com documentação completa para a contratação e o arquivo.

Ahurabi

PRÓXIMO PASSO

Tem um processo que lhe rouba horas?

Em 45 minutos percebemos onde a sua empresa perde mais tempo e dinheiro. E dizemos com franqueza se a automação compensa.

DIAGNÓSTICO GRATUITO · SEM COMPROMISSO

01 **Conversa de 45 minutos**, online ou presencial, sobre objetivos, sistemas e rotinas.

02 **Mapa de oportunidades** com as 2 ou 3 automações de maior impacto e o tempo e o dinheiro que libertam.

03 **Proposta clara**, com prazo, investimento e os indicadores que vão provar o resultado.

ahurabi.com

contacto@ahurabi.com

Portugal