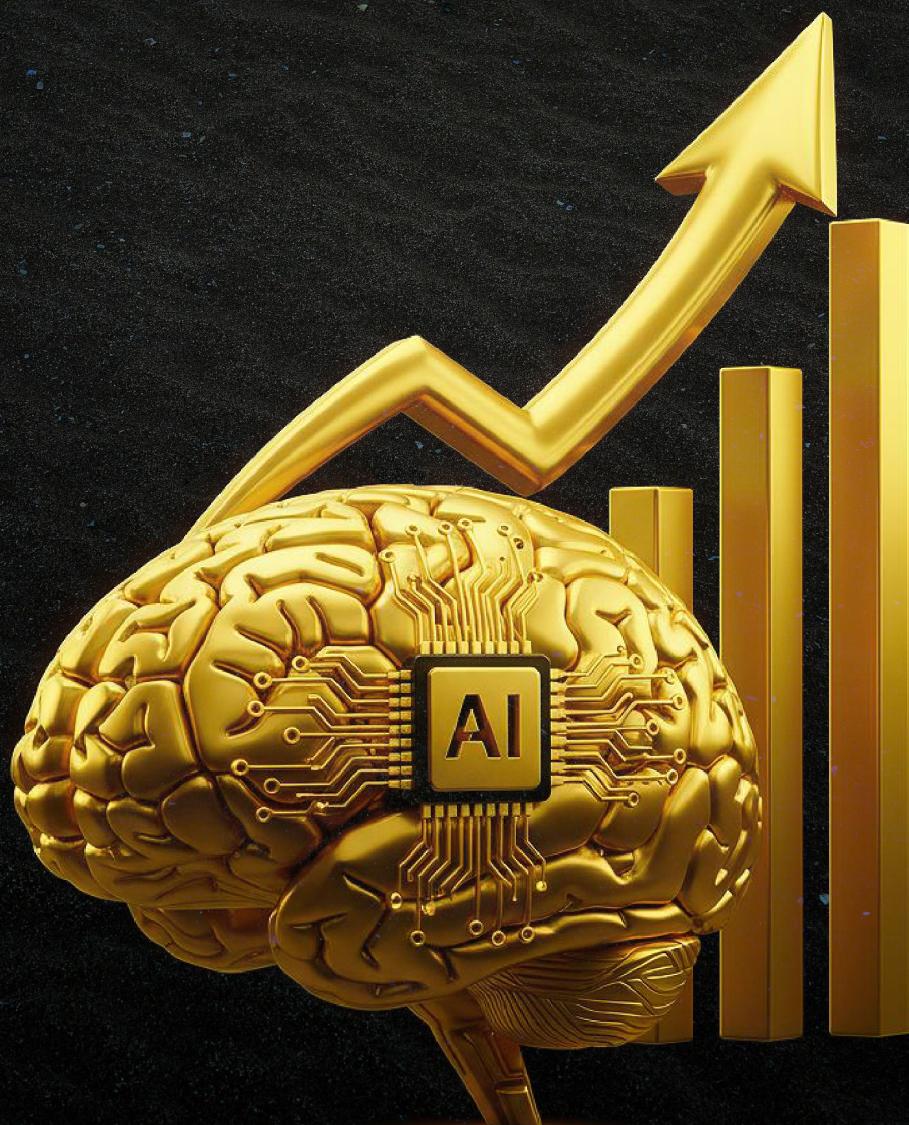


ALBERT MOREIRA, PHD

COMO LUCRAR COM IA PARA PREFEITURAS

DESCUBRA COMO O SISTEMA DE TR PODE GERAR
RENDA ESTÁVEL COM VENDAS PARA ÓRGÃOS
PÚBLICOS, MESMO SEM EXPERIÊNCIA.



COMO LUCRAR COM IA PARA PREFEITURAS

**Descubra como o Sistema de TR pode gerar
renda estável com vendas para órgãos públicos,
mesmo sem experiência.**

Autor:

Dr. Albert Moreira, PhD

Edição:

Primeira Edição – 2025

Editora:

Viva Academy



CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)

Moreira, Albert.

Como Lucrar com IA para Prefeituras - Descubra como o Sistema de TR pode gerar renda estável com vendas para órgãos públicos, mesmo sem experiência/ Albert Moreira. – 1. ed. – Viva Academy, 2025. p. cm.

1. Consultoria em gestão pública. 2. Inteligência artificial. 3. Licitações e contratos administrativos. 4. Empreendedorismo público. 5. Prompt engineering. 6. Lei 14.133/21.



AGRADECIMENTOS

Este guia é fruto de anos de pesquisa e prática na interseção entre a inteligência artificial e a modernização do setor público. Expresso minha sincera gratidão aos consultores, servidores públicos, especialistas jurídicos e inovadores em IA que seguem impulsionando a transformação responsável da gestão pública no Brasil.



AVISO LEGAL

Esta publicação tem finalidade exclusivamente informativa e educacional. Não constitui aconselhamento jurídico, financeiro ou técnico relacionado a licitações públicas. O autor e a editora não se responsabilizam por quaisquer decisões ou ações tomadas com base no conteúdo apresentado. Conteúdos gerados por inteligência artificial devem sempre ser revisados e validados por profissionais qualificados. É responsabilidade do usuário assegurar o cumprimento das legislações, normativos e políticas institucionais vigentes, incluindo, mas não se limitando, à Lei nº 14.133/2021, decretos e regulamentos locais. O uso ético e responsável de ferramentas de IA é essencial nas aplicações voltadas ao setor público.



SUMÁRIO

• Introdução	9
• Nota do Autor	11
• Capítulo 1 - A Nova Era da Consultoria Pública	12
• Capítulo 2 - O Que é o Sistema de TR e Por Que Ele Vende	17
• Capítulo 3 – Quem Pode Vender e Como Começar do Zero	25
• Capítulo 4 – A Abordagem Comercial que Funciona com Gestores Públicos	31
• Capítulo 5 – Estratégia de Venda em 3 Etapas	39
• Capítulo 6 – Canais e Ferramentas para Escalar	47
• Capítulo 7 – Casos Reais: Pessoas Lucrando com Órgãos Públicos	54
• Capítulo 8 – Próximos Passos: Comece a Lucrar em 30 dias	59
• Capítulo 9 - Expansão e Escala	66
• Conclusão	69



SUMÁRIO

• Quer apoio para dar próximo passo?	72
• Epílogo	73
• Sobre Albert Moreira	74
• Apêndice	76
• Anexo 1	77
• Anexo 2	84



ANTES DE COMEÇAR...IMAGINE ISSO



Um servidor de uma prefeitura, que nunca estudou direito licitatório, precisa redigir um Termo de Referência. Ele está sozinho, com prazo apertado e sob pressão do controle interno. Não sabe por onde começar. Um erro e o processo é anulado.

Agora imagine esse mesmo servidor com acesso a uma plataforma inteligente que, em minutos, gera o TR, o ETP e o DFD. Aliviado, ele entrega tudo no prazo, com segurança e tranquilidade.

O que mudou? Apenas o acesso à ferramenta certa — e alguém que soube apresentá-la.

Este livro é sobre isso. Sobre você ser essa ponte.



INTRODUÇÃO

Em um cenário cada vez mais dinâmico e competitivo, encontrar oportunidades seguras, lucrativas e sustentáveis tem se tornado um verdadeiro desafio. Muitos empreendedores e profissionais autônomos ainda não perceberam que uma das maiores fontes de receita previsível e recorrente está justamente onde menos se espera: no setor público. Vender para prefeituras e demais órgãos governamentais representa, atualmente, uma das oportunidades mais promissoras, e ainda subexploradas, de geração de renda estável no Brasil.

Com mais de 5.500 municípios no país, as prefeituras movimentam bilhões de reais todos os anos em compras de produtos e serviços dos mais variados tipos: desde papelaria, mobiliário e alimentos até softwares, serviços de consultoria, manutenção, eventos e tecnologia. Isso tudo é feito por meio de processos formais de contratação, como licitações, chamadas públicas e dispensas, que exigem apenas um bom entendimento das regras e dos documentos corretos, especialmente dos Termos de Referência.

O mais interessante é que não é preciso ser uma grande empresa, nem ter anos de experiência em licitações para participar desse mercado. A digitalização e a simplificação dos processos, especialmente com o uso de Inteligência Artificial e automações, estão abrindo as portas para pequenos negócios, profissionais liberais e novos consultores que sabem como oferecer as soluções certas, com os documentos certos, na hora certa.

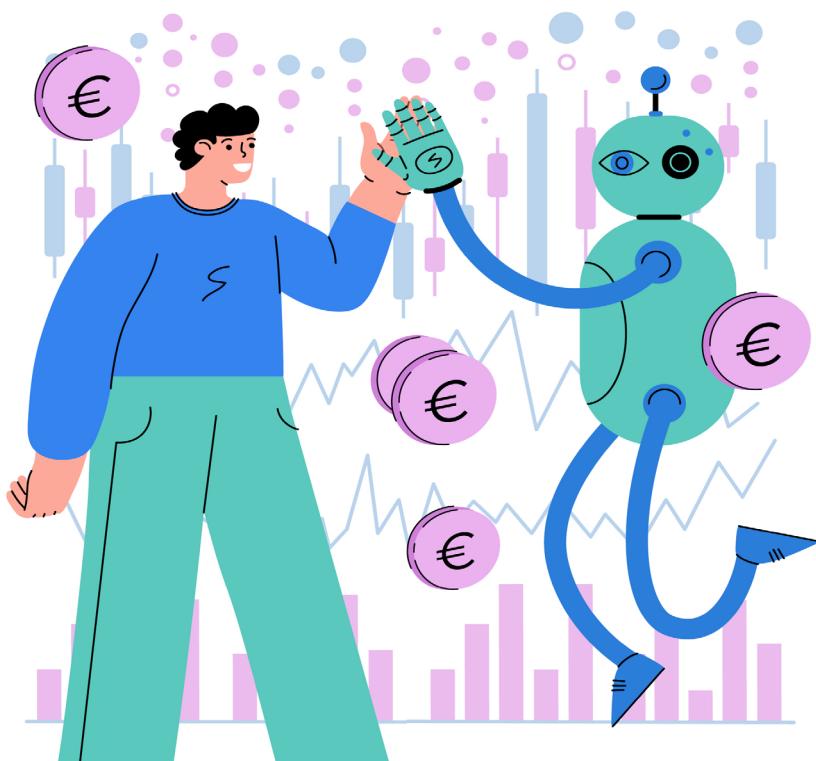


INTRODUÇÃO

Além disso, em tempos de instabilidade econômica, vender para o setor público oferece um diferencial valioso: previsibilidade. Contratos com prefeituras costumam ter pagamentos regulares e prazos definidos por lei. Isso significa a possibilidade de construir uma receita contínua, com baixo risco de inadimplência, algo raro no mercado tradicional.

Este eBook vai mostrar como a união da inteligência artificial com o conhecimento estratégico sobre compras públicas pode transformar a maneira como você gera renda. O foco estará no Sistema de Termos de Referência, que consiste em uma ferramenta poderosa para gerar Termos de Referência, Estudos Técnicos Preliminares (ETP) e Documentos de Formalização da Demanda (DFD), todos essenciais para garantir contratações públicas seguras e bem estruturadas.

Se você busca uma forma real de lucrar com a IA e deseja fazer parte da nova era de oportunidades na gestão pública, este guia é o seu ponto de partida. Bem-vindo ao universo das vendas inteligentes para o governo, um oceano azul pronto para ser explorado em 2025.



NOTA DO AUTOR

Eu já estive nos dois lados: ajudando prefeituras que não sabiam por onde começar e também estruturando soluções tecnológicas que precisavam gerar valor real, não só promessas.

Foi daí que nasceu o Sistema de TR. Não como mais um software, mas como uma ponte concreta entre tecnologia, legislação e gestão pública eficiente.

Meu compromisso com você é mostrar como essa ponte se sustenta na prática com ética, segurança e visão de futuro.



CAPÍTULO 1 - A NOVA ERA DA CONSULTORIA PÚBLICA

1. O que mudou com a tecnologia e a Lei 14.133/21?

Nos últimos anos, a forma como o setor público realiza compras e contrata serviços passou por transformações profundas e, com elas, surgiram novas oportunidades para quem deseja atuar como consultor ou fornecedor de soluções para prefeituras. Duas forças impulsionaram essa mudança: o avanço da tecnologia, especialmente com o uso da Inteligência Artificial, e a chegada da nova Lei de Licitações e Contratos Administrativos, a Lei nº 14.133/21.



Antes dessa nova legislação, muitos processos eram engessados, lentos e pouco acessíveis para pequenos fornecedores e novos consultores. A burocracia excessiva e a falta de padronização dificultavam a entrada de quem não tinha experiência prévia. Mas a Lei 14.133/21 veio justamente para modernizar esse cenário. Ela trouxe regras mais claras, promoveu a digitalização dos processos, incentivou a eficiência e valorizou o planejamento prévio nas contratações públicas, incluindo etapas como o Estudo Técnico Preliminar (ETP) e o Documento de Formalização da Demanda (DFD), que agora são obrigatórios para a maior parte das compras públicas.

Com a nova lei, alguns documentos passaram a ter papel central nas contratações públicas: o Documento de Formalização da Demanda (DFD), o Estudo Técnico Preliminar (ETP) e o Termo de Referência (TR). Juntos, eles



CAPÍTULO 1 - A NOVA ERA DA CONSULTORIA PÚBLICA

formam a base técnica e jurídica para qualquer processo de contratação. Em outras palavras, quem domina a elaboração de bons Termos de Referência, alinhados ao ETP e ao DFD, passa a ter um diferencial enorme, seja para vender, seja para prestar consultoria a quem vende.

É nesse ponto que a tecnologia, especialmente a Inteligência Artificial, entra como uma aliada poderosa. Ferramentas baseadas em IA permitem analisar editais, gerar minutas de documentos e até sugerir soluções otimizadas para diferentes tipos de demandas. Isso reduz drasticamente o tempo e o esforço necessário para atuar nesse mercado, democratizando o acesso a oportunidades que antes estavam restritas a grandes empresas ou escritórios especializados.

Hoje, com um bom sistema, um notebook e conhecimento estratégico, qualquer pessoa pode oferecer serviços de consultoria ou vender para prefeituras, mesmo sem experiência anterior. A nova era da consultoria pública é mais acessível, tecnológica e escalável.

Este capítulo marca o início da sua jornada rumo a esse novo modelo. Entender o impacto da Lei 14.133/21 e saber como usar a IA a seu favor é o primeiro passo para lucrar de forma inteligente, prestando serviços úteis ao poder público e gerando uma renda consistente e segura.

***Quem domina o ETP e o
TR, domina o orçamento
da prefeitura.***



Prefeito compra por confiança.

Se ele confiar em você, ele ouve a tecnologia. Se ele confiar só na tecnologia, ele pede mil orçamentos.

2. Por que os órgãos públicos precisam de soluções como o Sistema de TR?

Os órgãos públicos, especialmente as prefeituras, enfrentam um desafio recorrente: como realizar compras e contratações de forma eficiente, legal e transparente, mesmo com equipes reduzidas, prazos curtos e demandas complexas. É nesse contexto que o Sistema de TR se torna uma solução indispensável.

O Termo de Referência é o documento que dá início a praticamente toda contratação pública. Ele define o que será comprado, por que, como e em que condições. No entanto, muitas prefeituras não têm pessoal técnico qualificado ou atualizado para elaborar esse tipo de documento com a precisão exigida pela nova Lei 14.133/21. Isso gera riscos de falhas, atrasos, processos anulados e, muitas vezes, a perda de recursos importantes.

Soluções como o Sistema de TR, especialmente quando integradas à Inteligência Artificial, oferecem um caminho mais rápido, seguro e inteligente para enfrentar esse problema. Com modelos prontos, ferramentas de preenchimento orientado e ajustes automáticos conforme o tipo de contratação, esses sistemas permitem que qualquer prefeitura produza Termos de Referência de qualidade, com muito mais agilidade e conformidade legal.

Além disso, o sistema também viabiliza a geração de documentos essenciais como o Estudo Técnico Preliminar (ETP) e o Documento de Formalização da Demanda (DFD), fortalecendo ainda mais a etapa inicial da contratação pública. O uso dessa tecnologia padroniza os processos internos, reduz a dependência de servidores específicos e diminui erros que poderiam resultar em prejuízos para o município. Para consultores e empreendedores, oferecer esse tipo de solução não só agrega valor real às gestões públicas,



como também cria oportunidades concretas de renda e parcerias duradouras.

Em resumo, os órgãos públicos precisam do Sistema de TR porque ele resolve um gargalo real, atende à nova legislação e representa um avanço indispensável para a modernização da administração pública municipal.

3. Onde há demanda (inclusive em cidades pequenas)

Uma das grandes vantagens de atuar com consultoria pública e vendas para prefeituras é a ampla e constante demanda existente em todo o território nacional, inclusive (e especialmente) nas cidades pequenas. São mais de 5.500 municípios no Brasil, e todos eles, sem exceção, precisam comprar produtos, contratar serviços e manter a máquina pública funcionando. A legislação exige planejamento e formalização para cada aquisição, e é aí que entra a necessidade de Termos de Referência bem elaborados.

Mesmo nos menores municípios, há setores como saúde, educação, assistência social, infraestrutura e cultura que exigem contratações frequentes. A carência de profissionais especializados e a limitação de equipe técnica tornam essas cidades ainda mais dependentes de soluções acessíveis, ágeis e confiáveis. Isso abre espaço para consultores que ofereçam o Sistema de Termos de Referência como um serviço, seja de forma pontual ou como suporte recorrente.

Além disso, muitas dessas prefeituras não possuem estrutura para desenvolver internamente documentos técnicos de qualidade e precisam terceirizar ou buscar apoio externo. Consultores que dominam a nova Lei 14.133/21 e utilizam a tecnologia a seu favor ganham destaque nesse cenário, mesmo atuando à distância, via internet.

Espere entender tudo para começar...

...e você vai assistir alguém vendendo no seu lugar.

Oportunidades não faltam: da aquisição de equipamentos simples, como computadores e móveis escolares, à contratação de serviços de engenharia,



CAPÍTULO 1 - A NOVA ERA DA CONSULTORIA PÚBLICA

limpeza, transporte e eventos. O mais importante é entender que, onde há uma prefeitura funcionando, há demanda por Termos de Referência e, portanto, há mercado para atuação.

Com o suporte da Inteligência Artificial e sistemas especializados, é possível atender várias cidades ao mesmo tempo, com agilidade e precisão. Cidades pequenas deixaram de ser um desafio e se tornaram um dos principais pontos de entrada para quem deseja lucrar com consultoria pública de forma prática, acessível e escalável.



CAPÍTULO 2 - O QUE É O SISTEMA DE TR E POR QUE ELE VENDE

1. Visão geral sobre a Viva Inovação e o Sistema de TR

A Viva Inovação é uma empresa especializada na modernização da gestão pública e privada, oferecendo soluções inovadoras baseadas em inteligência artificial e metodologias avançadas. Com atuação nacional e internacional, atende clientes em todos os estados brasileiros, promovendo eficiência, segurança e transparência nos processos administrativos.

Sua equipe multidisciplinar une expertise técnica e visão estratégica para desenvolver soluções personalizadas que transformam a gestão de cidades e empresas, promovendo produtividade e alinhamento com as exigências legais e tecnológicas da administração contemporânea.

Entre suas soluções de destaque está o Sistema de TR, uma ferramenta digital inovadora, desenvolvida para facilitar e acelerar os processos de contratação pública. Mais do que um simples gerador de documentos, o sistema atua como uma ponte entre os desafios enfrentados pelos gestores e as exigências legais da Nova Lei de Licitações (Lei nº 14.133/21), assegurando agilidade, conformidade e eficiência na elaboração de peças técnicas.

Na prática, o TR é o documento que fundamenta qualquer contratação pública. É nele que o órgão define o objeto, justifica a necessidade, determina critérios técnicos, estimativas de preço e prazos, entre outras exigências legais. O problema é que muitos servidores públicos não têm formação específica em licitações ou redação técnica, o que pode comprometer a elaboração desses documentos, gerando impugnações, atrasos ou até sanções.

Embora o Termo de Referência seja frequentemente citado como peça central, é a combinação entre o DFD, o ETP e o TR que garante



CAPÍTULO 2 - O QUE É O SISTEMA DE TR E POR QUE ELE VENDE

uma contratação robusta e segura. O Sistema de TR cuida dos três documentos com o mesmo grau de precisão, tornando o processo completo desde a formalização da demanda até a definição do objeto.



É aí que o Sistema de TR se diferencia: sua interface intuitiva permite que o usuário gere, com facilidade, documentos completos, estruturados, atualizados e juridicamente coerentes. Tudo isso sem necessidade de instalação, com acesso 100% online e seguro.

A plataforma oferece um conjunto de funcionalidades que vão além da simples geração do Termo de Referência, proporcionando soluções integradas para os principais desafios enfrentados na elaboração de documentos licitatórios. Abaixo, apresentamos uma descrição detalhada de cada funcionalidade, destacando o problema relacionado, a solução proposta e os benefícios gerados para a administração pública.

i. Termo de Referência (TR), Estudo Técnico Preliminar (ETP), Matriz de Riscos e Documento de Formalização de Demanda (DFD)

- Problema:** Elaboração manual e repetitiva desses documentos consome tempo, exige conhecimento jurídico e técnico e é suscetível a erros e inconsistências.



- **Solução:** Geração automática e personalizada desses documentos por meio de IA embarcada, com base em modelos legais e normas da Lei 14.133/21.
- **Benefício:** Economia de tempo, padronização, segurança jurídica e maior agilidade nos processos de contratação.

ii. Edital e Contrato

- **Problema:** Elaboração demorada, com risco de inconsistências entre edital, TR e minuta contratual.
- **Solução:** Geração automática de minutas de editais e contratos com alinhamento integral às informações fornecidas no TR e ETP.
- **Benefício:** Redução de retrabalho, conformidade legal e alinhamento entre os documentos do processo licitatório.

iii. Parecer Jurídico e do Controle Interno

- **Problema:** Dependência de áreas jurídicas sobrecarregadas e demora na emissão de pareceres padronizados.
- **Solução:** Módulo que gera minutas de pareceres com base em banco de dados normativo e inteligência artificial.
- **Benefício:** Antecipação de etapas, redução de gargalos e apoio técnico às áreas de assessoramento.

iv. Resposta à Impugnação

- **Problema:** Respostas muitas vezes são improvisadas ou pouco fundamentadas, colocando em risco a regularidade do certame.
- **Solução:** Geração automatizada de respostas com fundamentação legal.



- **Benefício:** Respostas rápidas, técnicas e consistentes, com mitigação de riscos jurídicos.

v. Anteprojeto e Projeto Básico

- **Problema:** Muitas prefeituras não dispõem de equipe técnica qualificada para elaborar corretamente esses documentos.
- **Solução:** Módulo com modelos automatizados para geração conforme natureza da contratação, tipologia da obra e especificações de serviços.
- **Benefício:** Redução de erros técnicos e maior celeridade na formalização das contratações.

vi. Plano de Contratação Anual (PCA)

- **Problema:** Planejamento descentralizado e inconsistente com as reais necessidades dos órgãos.
- **Solução:** Automatização da construção do PCA com base na lista de contratos do ano anterior, do ano corrente e do orçamento anual.
- **Benefício:** Alinhamento estratégico, cumprimento de metas e maior facilidade de integração com os instrumentos de planejamento.

vii. Ata de Registro de Preços

- **Problema:** Elaboração manual sujeita a falhas e desatualização frente às normas.
- **Solução:** Geração automática e em conformidade com o edital e o TR.
- **Benefício:** Redução de inconsistências e ganho de tempo nas compras por Sistema de Registro de Preços.



viii. Integração com Portarias e Decretos Locais

- **Problema:** Documentos construídos em desconformidade com as normas internas do órgão público.
- **Solução:** Plataforma permite parametrização conforme normativos locais.
- **Benefício:** Geração automática em conformidade com as normas internas.

ix. Geração de Documentos via WhatsApp

- **Problema:** Falta de acesso fácil e rápido à criação de documentos por parte de servidores em campo ou com baixa familiaridade com sistemas complexos.
- **Solução:** Comando de voz ou texto via WhatsApp que ativa o assistente da plataforma para geração de documentos.
- **Benefício:** Acessibilidade, mobilidade e inclusão digital para todas as equipes.

x. Assinatura por Reconhecimento Facial

- **Problema:** Processos físicos de coleta de assinaturas demandam tempo e aumentam o risco de fraudes.
- **Solução:** Validação de identidade e assinatura eletrônica por reconhecimento facial. A assinatura pode ser realizada tanto na área interna da Plataforma, quanto encaminhando um link para que o servidor simplesmente clique e faça o reconhecimento facial e assine o documento.
- **Benefício:** Agilidade, rastreabilidade e segurança jurídica com desmaterialização do processo.



xi. Indicadores de Descarbonização

- **Problema:** Falta de métricas ambientais e dificuldade de mensurar os benefícios da digitalização.
- **Solução:** Ferramenta que calcula a quantidade de Documentos impressos evitados, Total de páginas economizadas, Tinta de impressora evitada, Água economizada (produção de papel), CO₂ evitado e Árvores preservadas.
- **Benefício:** Apoio a políticas de sustentabilidade e conformidade com diretrizes ambientais da administração pública.

xii. Biblioteca de Obras Prontas em 2D e 3D

- **Problema:** Falta de modelos-padrão para projetos básicos de obras comuns (escolas, praças, UBSs etc.).
- **Solução:** Biblioteca com projetos pré-modelados em 2D e 3D adaptáveis às especificações locais.
- **Benefício:** Economia com elaboração de projetos, padronização e agilidade na instrução processual.

2. Como ele resolve um problema real dos gestores públicos

Prefeituras de todos os tamanhos enfrentam diariamente o desafio de elaborar termos de referência completos, seguros e dentro dos padrões exigidos pelos órgãos de controle. Muitas vezes, os profissionais responsáveis por isso acumulam diversas funções e não têm tempo nem conhecimento técnico para redigir esses documentos com precisão.

O Sistema de TR vem justamente para preencher essa lacuna. Ele oferece modelos prontos, personalizáveis e baseados na Lei 14.133/2021, que rege as novas contratações públicas. Além de simplificar o trabalho da equipe da prefeitura, ele garante maior segurança jurídica aos processos licitatórios, reduz erros comuns e evita prejuízos para o município.



CAPÍTULO 2 - O QUE É O SISTEMA DE TR E POR QUE ELE VENDE

Outro fator essencial é o tempo. Com o sistema, o tempo de produção dos documentos cai drasticamente. Isso ajuda as prefeituras a atenderem prazos legais e a aproveitarem melhor seus recursos orçamentários. E por ser uma ferramenta atualizada conforme mudanças legais, ela se adapta continuamente à realidade do setor público. Durante a apresentação do sistema, é importante mostrar como a área interna vai além do que é exibido no gerador público. Assim, o cliente percebe o real valor do produto e entende que o preço está compatível com os benefícios entregues.

Um TR bem feito vira contrato.

Um contrato vira case.

Um case vira venda em cadeia

3. Depoimentos e dados que comprovam sua eficiência

A eficiência do Sistema de TR não é apenas uma promessa, é uma realidade comprovada por quem já utiliza a ferramenta no dia a dia das administrações públicas. Prefeituras, consultores independentes e equipes de licitação relatam melhorias significativas na qualidade, na agilidade e na segurança dos processos de contratação após a adoção do sistema.



CAPÍTULO 2 - O QUE É O SISTEMA DE TR E POR QUE ELE VENDE

Os números também impressionam. Em testes realizados com dezenas de usuários, o tempo médio para elaborar um Termo de Referência caiu de 8 horas para menos de 1 hora. Além disso, mais de 90% dos usuários afirmam que se sentem mais seguros ao utilizar o sistema, e 87% dos gestores relatam uma redução considerável de erros nos processos licitatórios.

Esses dados reforçam que o Sistema de TR não é apenas mais uma tecnologia, mas sim uma solução prática que gera resultados concretos. Sua eficiência não está só na velocidade, mas na confiança que oferece aos gestores e consultores. É por isso que ele tem conquistado espaço em prefeituras de todo o país e por que representa uma excelente oportunidade de renda para quem deseja empreender neste mercado.

Você não é atravessador.

Você é curador de uma solução que reduz erro, atraso e insegurança. Isso protege o gestor e o servidor também.



CAPÍTULO 3 - QUEM PODE VENDER E COMO COMEÇAR DO ZERO

1. Você não precisa ser servidor ou especialista

“Mas será que dou conta mesmo sem experiência?”

Uma das maiores vantagens do modelo de negócios baseado no Sistema de TR é sua acessibilidade. Ao contrário do que muitos pensam, você não precisa ser servidor público ou especialista em licitações para começar a vender essa solução para prefeituras. O que você realmente precisa é de disposição para aprender, vontade de ajudar e as ferramentas certas ao seu lado, e a boa notícia é que tudo isso está ao seu alcance.

O Sistema de TR foi desenvolvido com o propósito de simplificar um processo anteriormente considerado complexo. A plataforma utiliza inteligência artificial treinada para elaborar, a partir de um prompt com o objeto, documentos totalmente alinhados à Lei nº 14.133/21, às normas específicas do órgão público e em conformidade com as diretrizes da Advocacia-Geral da União. Além disso, adota uma linguagem acessível, permitindo que qualquer pessoa, mesmo sem experiência prévia na administração pública, possa produzir os documentos exigidos pela Nova Lei de Licitações de forma correta, segura e eficiente.

Além disso, a própria demanda das prefeituras por esse tipo de solução cria um ambiente receptivo a quem oferece ajuda prática. Os gestores não estão procurando títulos ou diplomas; eles buscam eficiência, agilidade e segurança jurídica. Se você consegue entregar isso com o apoio do sistema, você já tem um diferencial competitivo.

Começar do zero, portanto, não é um obstáculo. É, na verdade, uma oportunidade de aprender um novo modelo de negócio que está em expansão.



Você pode atuar como consultor, prestador de serviço ou parceiro comercial, mesmo sem vínculo formal com o setor público. Basta compreender como funciona a ferramenta, saber apresentar seu valor e estar disposto a oferecer soluções reais para os problemas que os municípios enfrentam. Com orientação, estratégia e prática, você pode transformar esse conhecimento em uma fonte real de renda, mesmo sem ser especialista.

Você não precisa estar pronto.

Precisa estar disponível. Comece com quem já te respeita e melhore com cada conversa.

2. Histórias curtas de quem começou do zero

Muitos imaginam que vender soluções para o setor público é algo restrito a grandes empresas ou a quem já tem acesso direto a prefeitos e secretários. Mas a realidade mostra o contrário: cada vez mais pessoas estão entrando nesse mercado por meio de parcerias comerciais bem estruturadas, usando o Sistema de TR com inteligência artificial como porta de entrada.



É o caso do Leandro, de Minas Gerais. Ele começou sozinho, com um notebook e o material de apoio que recebeu ao se tornar parceiro. Em vez de tentar vender diretamente para o prefeito, decidiu começar entrando em contato com os secretários municipais e com os responsáveis pela construção dos documentos do processo licitatório. Usou o card institucional para despertar o interesse e, na sequência, enviou o link do wizard para mostrar a geração de documentos em tempo real. Em menos de três semanas, já tinha reuniões agendadas com três prefeituras e fechou seu primeiro contrato ainda no segundo mês de atuação.

Já a Patrícia, de Sergipe, estruturou sua abordagem com base em um mapeamento simples: ela organizou uma planilha com os municípios da sua região, sinalizou para equipe da Viva antes de abordar, para verificar se já havia parceiro atuando, e começou a atuar por meio de e-mails personalizados e



mensagens via WhatsApp. Com o tempo, percebeu que os contatos mais responsivos na região dela eram os secretários de saúde e educação, e passou a adaptar seu discurso para mostrar como o Sistema de TR agilizava a elaboração de documentos específicos dessas áreas. Hoje, ela se tornou referência para consórcios intermunicipais da região e encaminha novos contatos semanalmente para demonstração da solução.

Outro exemplo é o do Rafael, do interior do Paraná. Ao contrário de buscar contatos frios, ele apostou na construção de parcerias locais. Firmou um acordo informal com um contador conhecido na região e passou a oferecer o sistema em conjunto com ele. Rafael cuidava da parte técnica e comercial, enquanto o parceiro abria portas e ajudava nas agendas. Essa estratégia permitiu que ele tivesse acesso rápido a gestores e consolidasse três contratos ativos em menos de 90 dias.

Esses casos mostram que, com organização, materiais adequados e um sistema validado, é possível construir uma fonte de renda recorrente atuando como parceiro comercial, mesmo sem equipe, sem escritório físico e sem experiência anterior no setor público.

3. Como se posicionar mesmo sem experiência prévia

Uma das maiores barreiras para quem deseja começar a vender soluções para prefeituras é a sensação de não ter “bagagem suficiente” para entrar nesse universo. Mas a verdade é que, com o avanço da tecnologia e o uso estratégico Sistema de TR, é totalmente possível se posicionar de forma profissional mesmo sem ter experiência prévia no setor público.

O primeiro passo é entender que a autoridade, nesse mercado, não vem apenas do currículo, mas sim da clareza na solução que você entrega. Prefeituras lidam com muitos problemas práticos: falta de equipe técnica, dificuldade em acompanhar a nova Lei 14.133/21 e pressão por resultados. Se você se apresenta como alguém que resolve essas dores, com o apoio de uma ferramenta eficiente, validada e intuitiva, você já começa com vantagem.

Você pode se posicionar como “consultor em planejamento de contratações públicas”, “prestador de serviços técnicos para prefeituras”



ou “especialista em Termos de Referência com apoio de IA”. O importante é comunicar de forma clara o que você entrega: agilidade, segurança jurídica e eficiência para os gestores.

Além disso, utilizar materiais de apoio, como demonstrações do sistema, vídeos explicativos e depoimentos de outros usuários, fortalece sua imagem mesmo no início. Isso mostra que você está preparado, mesmo que ainda esteja começando.

Outro ponto importante é a postura: tenha confiança no que está oferecendo. Você não precisa saber tudo. Precisa saber resolver o problema certo. A tecnologia já faz boa parte do trabalho técnico, o seu papel é ser o elo entre a prefeitura e a solução.

Com estratégia, preparação e boa comunicação, você pode se posicionar com credibilidade e iniciar sua jornada lucrativa na consultoria pública.

O conhecimento técnico pode ser aprendido.

Mas a confiança para marcar uma reunião só vem com prática. E ela começa hoje

4. Os 3 perfis que mais lucram com esse modelo

O mercado de consultoria pública e vendas para prefeituras por meio Sistema de TR é diverso e aberto a diferentes perfis profissionais. No entanto, três tipos de perfis se destacam como os que mais conseguem lucrar com esse modelo, aproveitando ao máximo as vantagens da tecnologia e a crescente demanda do setor público.

- Consultores autônomos e freelancers**

Profissionais que já atuam em áreas relacionadas, como gestão pública, administração, contabilidade ou compras públicas, encontram no Sistema de TR uma ferramenta poderosa para ampliar seus serviços. Sem a necessidade de grandes investimentos, esses consultores conseguem atender múltiplas prefeituras com qualidade e agilidade, aumentando sua



carteira de clientes e sua receita mensal.

- **Pequenos empreendedores e prestadores de serviço**

Micro e pequenas empresas que prestam serviços para o setor público, desde fornecedores de materiais até empresas de tecnologia ou eventos, podem se diferenciar oferecendo a elaboração profissional dos Termos de Referência. Esse serviço agrega valor às vendas tradicionais, abre portas para contratos maiores e cria relacionamentos duradouros com os gestores.

- **Profissionais em transição de carreira ou iniciantes**

O Sistema de TR representa uma oportunidade acessível e de baixo investimento inicial para quem busca novas perspectivas profissionais ou deseja empreender. A equipe da Viva oferece capacitação completa e suporte contínuo aos parceiros, sem custos adicionais. A única despesa prevista refere-se aos deslocamentos realizados durante as atividades. Dessa forma, mesmo pessoas sem experiência prévia podem se qualificar de forma ágil e iniciar a prestação de serviços a prefeituras, com potencial para geração de uma renda estável e substancial.

Esse três perfis têm em comum a flexibilidade para atuar remotamente, o interesse em aproveitar a digitalização dos processos públicos e a capacidade de entregar soluções práticas que atendem às necessidades reais das prefeituras. Com foco e dedicação, qualquer um desses perfis pode transformar o Sistema de TR em uma fonte consistente de lucro e crescimento profissional.

5. Checklist de Mentalidade para Começar com o Pé Direito

Antes de sair oferecendo o sistema, alinhe sua cabeça com quem já está tendo resultado:

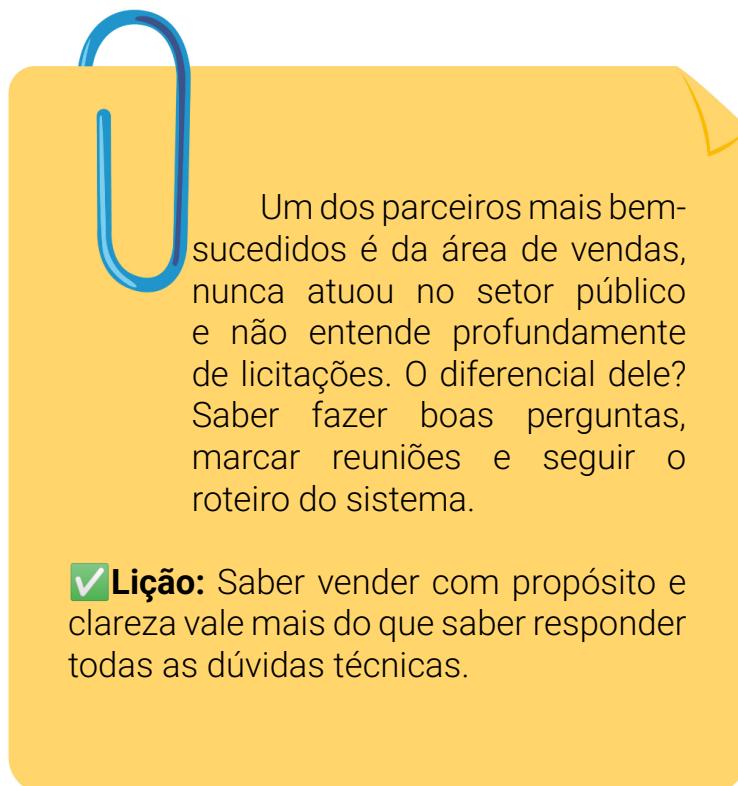
- [] Eu sou um solucionador de problemas, não apenas um vendedor.
- [] Cada gestor tem sua dor. Minha abordagem deve economizar tempo, não ocupar mais.



- [] Não estou oferecendo um software, estou oferecendo paz administrativa.
- [] Vendas virão naturalmente se o sistema for usado com frequência.
- [] Prefiro profundidade em poucos contatos do que superficialidade em muitos.

Mantenha isso por perto. Os parceiros que mais vendem pensam assim.

- **Caso inspirador:**



CAPÍTULO 4 - A ABORDAGEM COMERCIAL QUE FUNCIONA COM GESTORES PÚBLICOS

“E se o gestor disser que já tem uma solução?”

1. Como se comunicar com órgãos públicos sem parecer vendedor

Comunicar-se com gestores públicos exige uma abordagem diferente daquela usada no mercado privado. Prefeituras e órgãos públicos lidam diariamente com pressões por transparência, legalidade e eficiência, e por isso, qualquer interlocutor que pareça estar “vendendo” algo de forma agressiva tende a ser rejeitado ou ignorado. Para ter sucesso na comercialização do Sistema de TR, é fundamental adotar uma comunicação consultiva, focada em ajudar e entregar valor real.



Antes de mais nada, é preciso entender o contexto e as necessidades do gestor público. Eles buscam soluções para problemas concretos, como a falta de tempo, o desconhecimento das novas regras da Lei 14.133/21 e a dificuldade em elaborar documentos técnicos. Portanto, a conversa deve focar em como sua solução pode facilitar o trabalho deles, evitar riscos e garantir contratações seguras, não apenas em vender um produto.

Um passo estratégico nesse processo é identificar, desde o início, quem



são os tomadores de decisão dentro do órgão público. Secretários, diretores, chefes de departamento ou assessores técnicos com poder de compra ou influência sobre as contratações são figuras-chave. Estabelecer contato direto com essas pessoas aumenta consideravelmente as chances de sucesso, pois são elas que avaliam a viabilidade da contratação e podem encaminhar ou autorizar a adoção da ferramenta.

Use uma linguagem clara, objetiva e respeitosa, evitando termos técnicos ou jargões comerciais. Seja um parceiro que entende os desafios da gestão pública, e não um vendedor que quer apenas fechar negócio. Ofereça informações úteis, como cases de sucesso, dados sobre redução de erros e ganhos em eficiência.

Outra dica importante é ouvir mais do que falar. Pergunte sobre as dificuldades que eles enfrentam, escute atentamente e adapte sua apresentação às necessidades reais. Isso cria empatia e demonstra que você está ali para apoiar, não para impor uma venda.

Por fim, mantenha a transparência sobre preços, prazos e o funcionamento do sistema, e, sempre que possível, ofereça uma demonstração prática da ferramenta para facilitar esse entendimento. Também é importante respeitar o horário de funcionamento dos órgãos públicos, geralmente de segunda a sexta, das 8h às 14h ou 17h, conforme o município. Isso evita tentativas frustradas de contato e reforça seu profissionalismo. Confiança é essencial no setor público e só se constrói com clareza e ética.

Com essa postura consultiva e respeitosa, você se posiciona como uma solução confiável, e não como um vendedor invasivo, aumentando muito suas chances de sucesso no mercado público.

- **Gatilho da Responsabilidade Positiva**

Muitos servidores estão sobrecarregados e perdidos com a nova lei. Ao oferecer essa solução, você não está vendendo tecnologia, está oferecendo alívio, clareza e segurança.



Isso não é só negócio. É contribuição.

E quem resolve problemas reais, nunca fica sem espaço no setor público.

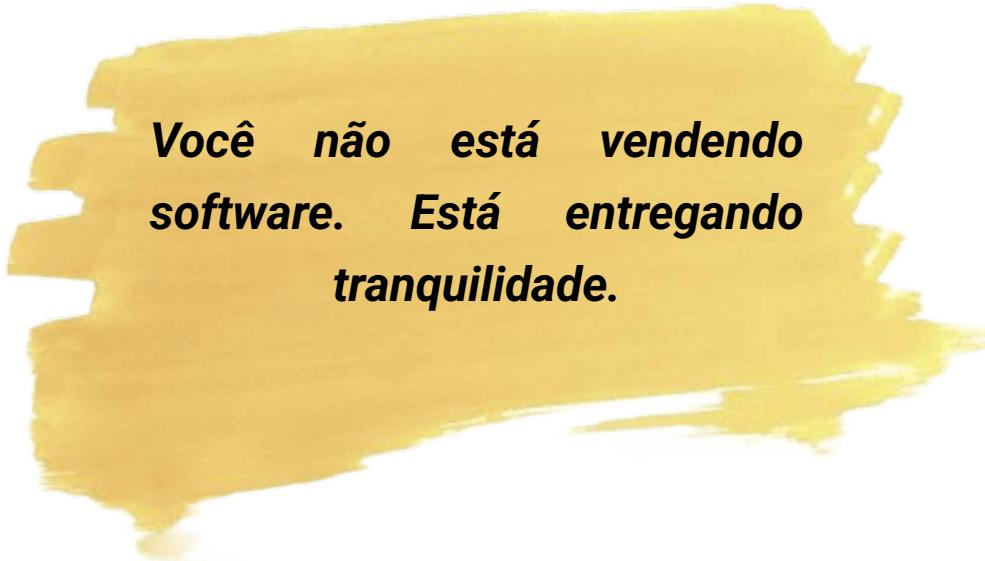
“Já tenho assessoria” não é barreira.

É só um código para: me mostre o que essa solução faz que os outros não entregam

“O que realmente chama atenção na primeira conversa?”

2. Scripts, mensagens e gatilhos de autoridade

No universo das vendas para prefeituras, a forma como você se comunica faz toda a diferença para conquistar a confiança dos gestores públicos. Usar scripts bem elaborados, mensagens claras e gatilhos de autoridade pode acelerar seu processo de aproximação e aumentar suas chances de sucesso ao oferecer o Sistema de TR.



Você não está vendendo software. Está entregando tranquilidade.

Scripts funcionam como roteiros que ajudam a manter o foco na conversa, evitando dispersões e garantindo que você apresente os pontos-chave de forma objetiva. Um bom script começa com uma introdução que demonstre empatia e conhecimento do desafio enfrentado pelo gestor, por exemplo: “Sei



que elaborar Termos de Referência completos e atualizados é uma demanda que consome muito tempo da sua equipe. Por isso, quero mostrar uma solução que pode facilitar esse trabalho, garantindo segurança jurídica e agilidade.”

As mensagens devem ser curtas e direcionadas, destacando benefícios reais, como economia de tempo, conformidade com a Lei 14.133/21 e redução de erros. Evite linguagem exagerada e promessas vagas, foque em fatos concretos que o sistema oferece. Gatilhos de autoridade são poderosas ferramentas para gerar credibilidade rapidamente.

Você pode usar depoimentos de outros gestores que já utilizam o Sistema de TR, números que comprovem sua eficiência, ou mesmo mencionar parcerias e certificações que validem sua proposta. Por exemplo: *“Mais de 100 prefeituras já utilizam o Sistema de TR com excelentes resultados, reduzindo o tempo de elaboração dos documentos em até 80%.”*

Incorporar esses elementos na sua comunicação faz com que você seja visto como um parceiro confiável, que entende as reais necessidades do setor público. Com isso, seu discurso deixa de ser apenas uma venda e se torna uma proposta de valor, facilitando o fechamento de negócios.

Venda começa na pergunta certa.

“Como vocês têm feito seus TRs?” vende mais do que “Posso te apresentar um sistema?”



- **Primeira abordagem por WhatsApp (modelo real):**

“Bom dia, secretário. Estou apoiando a modernização de algumas prefeituras da região com uso de inteligência artificial nos documentos da nova lei de licitações. A prefeitura de [município X] já começou. Posso te mostrar em 2 minutos como isso evita retrabalho aí também?”

 Ajuda quem está travado por insegurança ou perfeccionismo a entrar em ação rápido.

3. Objeções reais e como superá-las com confiança

Gestor: “Aqui a gente já tem um sistema para isso.”

Você: “Perfeito. E esse sistema hoje gera o TR, ETP e DFD automaticamente com base na Lei 14.133? Posso te mostrar a diferença em menos de 10 minutos.”

Gestor: “Mas estamos sem orçamento neste semestre.”

Você: “Esse é justamente o tipo de situação que o sistema ajuda a evitar, documentos mais rápidos significam mais tempo para executar e menos risco de perder recurso.”

Gestor: “Isso parece muito avançado pra nossa equipe.”

Você: “É o contrário. O sistema foi feito pra quem tem pouco tempo, pouca equipe e muita pressão. Posso te mostrar em minutos como ele simplifica tudo.”



- **Objeções Silenciosas (mas perigosas)**

? ***"Será que isso vai dar mais trabalho pra mim?"***

Mostre o sistema gerando tudo em minutos. Evite exageros. Deixe o gestor concluir que é mais fácil.

? ***"Será que posso confiar em algo automatizado?"***

Cuidado: se você falar de IA como "milagre", perde credibilidade. Mostre que há curadoria jurídica e que é apenas uma ferramenta de apoio, não substituição.

? ***"Isso não é coisa pra cidades pequenas?"***

Cidades pequenas são as que mais precisam: menos equipe, menos apoio jurídico, mais riscos.

4. Enxertos Humanizados

- **Comparação simples:**

Antes bastava entregar o documento. Agora, o gestor precisa mostrar que pensou, comparou e escolheu com critério. Quem ajuda nesse processo se torna essencial.

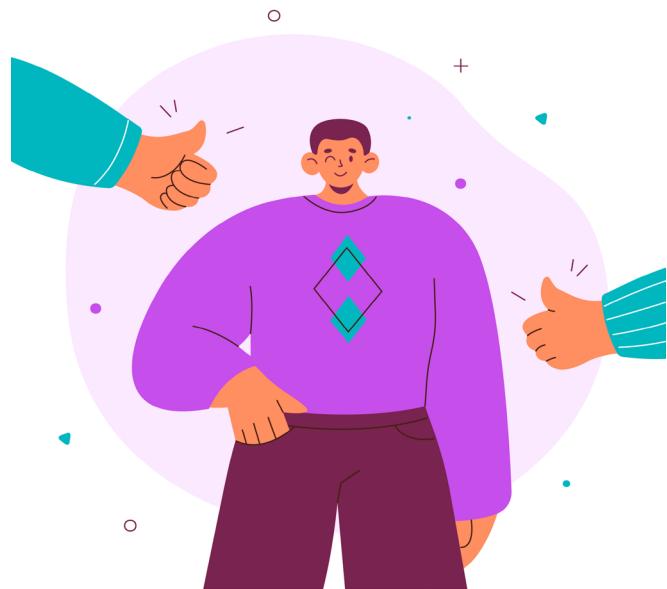
"Na prática, isso significa..."

Que o servidor deixa de ser só executor. Ele vira um gestor responsável pelas escolhas. Você ajuda ele a ter esse protagonismo – com segurança.

5. Como criar confiança em menos de 5 minutos

No mercado público, conquistar a confiança do gestor é fundamental e pode ser o fator decisivo para o sucesso na venda do Sistema de TR. Embora pareça um desafio, é possível estabelecer essa confiança em menos de cinco minutos com a abordagem correta, focada em empatia, clareza e credibilidade.





O primeiro passo é demonstrar que você comprehende as dores e desafios do gestor público. Comece a conversa destacando um problema real que ele enfrenta, como a dificuldade de elaborar Termos de Referência completos, a complexidade da nova Lei 14.133/21 ou a escassez de tempo e equipe técnica. Mostrar que você entende a rotina dele cria uma conexão imediata e o faz sentir que não está diante de um vendedor genérico.

Em seguida, seja claro e objetivo ao apresentar sua solução. Evite jargões e promessas exageradas. Explique, de forma simples, como o Sistema de TR facilita o trabalho, garantindo segurança jurídica e agilidade. Use exemplos práticos, como *“Com o sistema, você reduz o tempo da elaboração em até 80%, e evita erros que podem atrasar processos”*.

Utilize gatilhos de autoridade rapidamente, citando casos de sucesso, depoimentos de outros gestores ou dados que comprovem a eficácia da ferramenta. Por exemplo, *“Mais de 100 prefeituras já adotaram essa solução e conseguiram simplificar suas licitações”*.

Por fim, ofereça uma proposta concreta de próximo passo, seja uma demonstração rápida, um contato posterior ou uma consulta gratuita. Isso mostra respeito pelo tempo do gestor e reforça seu papel como parceiro, não apenas vendedor.

Com essa combinação de empatia, clareza e provas sociais, você cria uma ponte de confiança que, em poucos minutos, abre caminho para uma relação profissional sólida e produtiva.

- **Mini-Diagnóstico Rápido da Dor**

Quando for conversar com o gestor, tente identificar pelo menos 1 das 4 situações:

- [] O município perdeu prazo por erro de documentação?
- [] A equipe está sobrecarregada e sem técnico para redigir TR ou ETP?
- [] O controle interno tem devolvido processos mal instruídos?
- [] A prefeitura ainda usa documentos genéricos ou copiados de outros municípios?

Se você marcar 1 ou mais, o Sistema de TR pode mudar o jogo.



CAPÍTULO 5 - ESTRATÉGIA DE VENDA EM 3 ETAPAS

1. Como gerar interesse rápido

Gerar interesse rápido é o primeiro passo essencial para uma venda bem-sucedida, especialmente quando se trata de oferecer o Sistema de TR para prefeituras. Gestores públicos lidam com agendas cheias, múltiplas responsabilidades e pouco tempo disponível. Por isso, é fundamental captar sua atenção de forma imediata, relevante e personalizada.



Evitar discursos genéricos é uma estratégia-chave. Quem está na gestão pública quer sentir que você entende sua realidade específica. A abordagem deve ser adaptada ao perfil de quem está ouvindo. Para o prefeito, por exemplo,

CAPÍTULO 5 - ESTRATÉGIA DE VENDA EM 3 ETAPAS

é importante focar em resultados, celeridade e impacto político-administrativo. Uma forma eficaz de criar conexão é dizer algo como: *"Prefeito, sei que um dos maiores desafios da sua gestão é dar agilidade a obras e aquisições prioritárias, mas sem abrir margem para erros. Com o Sistema de TR, sua equipe consegue elaborar, em minutos, o DFD, o ETP e o TR, documentos estes exigidos por lei e indispensáveis à abertura de qualquer licitação com segurança e alinhamento à nova lei, agilizando licitações como construção de escolas, pavimentação e aquisição de equipamentos."*

Para os secretários municipais, o foco deve estar no apoio à execução técnica e à rotina da equipe. Um exemplo de discurso seria: *"Secretário, sua equipe precisa transformar demandas em documentos sólidos e bem estruturados, e fazer isso rápido. O Sistema de TR oferece suporte técnico completo: gera automaticamente o Documento de Formalização da Demanda, o Estudo Técnico Preliminar e o Termo de Referência conforme o tipo de contratação da sua secretaria, com base na Lei 14.133/21."*

No setor de licitação, é essencial demonstrar como a solução reduz retrabalho, evita devoluções e facilita o trâmite dos processos. Uma abordagem eficaz pode ser: *"Sabemos que o setor de licitação sofre com documentos mal feitos que atrasam o processo, geram devoluções e dúvidas da controladoria. Com o Sistema de TR, vocês recebem os documentos completos, organizados, já formatados e em conformidade com a legislação, evitando retrabalho e acelerando os fluxos."*

Ao se comunicar com a procuradoria e a controladoria, a mensagem deve enfatizar a segurança jurídica, a padronização e a rastreabilidade das decisões. Um exemplo de argumentação é: *"Doutor, a plataforma gera documentos com base em normativos atualizados, jurisprudência e boas práticas. Isso reduz o número de pareceres corretivos e garante que os textos estejam juridicamente seguros, com justificativas estruturadas e matriz de risco bem definida. Para a controladoria, facilita a auditoria e promove rastreabilidade de cada etapa do processo."*

Após estabelecer essa conexão inicial com base nas dores específicas de cada ator, é importante apresentar a solução de forma clara e objetiva, sem



foco técnico, mas com ênfase nos resultados. Uma frase como “*Com essa ferramenta, sua equipe economiza tempo, reduz erros e cumpre a nova legislação com mais tranquilidade. Os documentos são gerados em poucos minutos, com linguagem adequada, campos preenchidos automaticamente e possibilidade de personalização conforme o município*” ajuda a transmitir valor de forma direta.

Para concluir, convide o gestor a dar um próximo passo sem compromisso. Um convite simples pode ser suficiente para despertar curiosidade: “*Posso te mostrar em menos de 10 minutos como a ferramenta gera um Termo de Referência do zero, com total conformidade com a Lei 14.133. É bem direto, posso te mandar um link para experimentar?*”

Gerar interesse rápido exige mais do que uma boa ferramenta, exige empatia, escuta e discurso inteligente. Ao adaptar sua abordagem conforme o perfil de cada ator da prefeitura, você demonstra domínio do processo público e respeito pelo tempo do gestor. E isso abre portas para avançar de forma segura e estratégica na venda.

2. Como apresentar o sistema com foco em solução

Apresentar o Sistema de TR com foco em solução é fundamental para conquistar a atenção e a confiança dos gestores públicos. Eles não querem ouvir apenas sobre funcionalidades ou tecnologia, querem saber como você pode resolver problemas reais e facilitar a vida deles.

Para começar, concentre-se em entender a dor específica que o gestor enfrenta. Pode ser a dificuldade de elaborar Termos de Referência completos, o risco de erros que geram atrasos, ou a pressão por cumprir os prazos da nova Lei 14.133/21. Ao mostrar que você comprehende esses desafios, você cria uma conexão que torna sua proposta mais relevante.

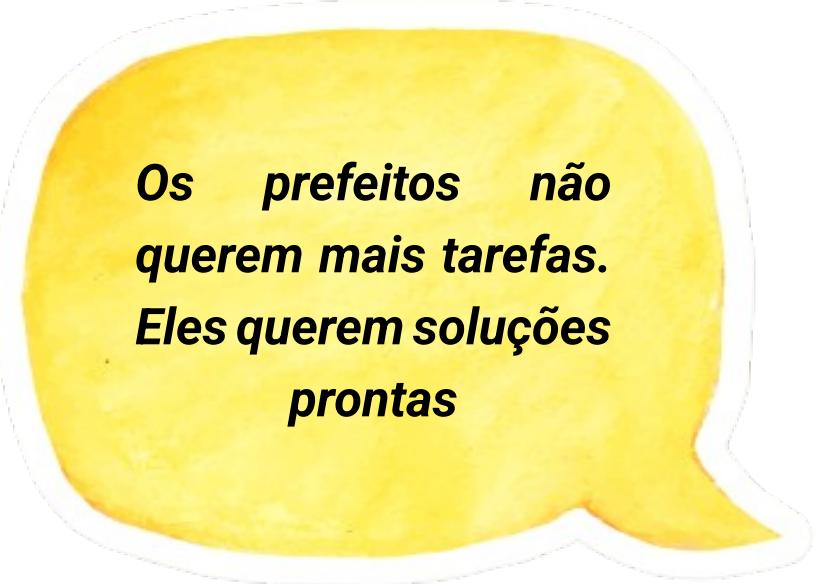
Na hora de apresentar o sistema, evite termos técnicos e descrições complexas. Use uma linguagem simples e direta, destacando benefícios claros: “*Com o Sistema de TR, sua equipe vai economizar tempo na elaboração dos documentos, reduzir erros comuns que atrasam licitações e garantir que tudo esteja conforme a legislação atual.*”



Mostre resultados práticos e imediatos, como a redução do tempo para criar um Termo de Referência em até 80% ou a diminuição do risco de impugnações por falhas técnicas. Sempre que possível, use exemplos ou cases reais que comprovem a eficiência do sistema.

Lembre-se também de reforçar que a solução é acessível e pode ser usada mesmo por quem não tem experiência técnica, graças à inteligência artificial e à interface intuitiva do sistema. Isso elimina possíveis objeções relacionadas à complexidade.

Por fim, convide o gestor a experimentar a ferramenta, seja por meio de uma demonstração online da área interna, com a geração completa dos documentos disponíveis, seja pelo envio do link de teste do wizard, que permite a criação de TR, ETP, DFD e Matriz de Riscos para até 10 processos. Essa abordagem prática reforça o valor da solução e facilita a visualização dos benefícios no cotidiano da gestão pública.



Os prefeitos não querem mais tarefas. Eles querem soluções prontas



3. Como funciona a parceria comercial com a Viva

A parceria com a Viva para a comercialização do Sistema de TR é voltada a profissionais e empresas que desejam atuar no setor público com uma solução consolidada, inovadora e em conformidade com a Lei 14.133/21.



Ao formalizar a parceria por meio de contrato, o parceiro passa a contar com o suporte direto da equipe da Viva para compreender o funcionamento da plataforma, as melhores estratégias de abordagem e as etapas do processo de contratação no setor público.

O parceiro tem liberdade para expandir sua atuação para diferentes municípios, câmaras municipais e demais órgãos públicos. No entanto, antes de abordar qualquer novo cliente, é necessário consultar a Viva para verificar se já existe outro parceiro atuando naquela oportunidade. Caso não haja, a oportunidade será registrada como vinculada a esse parceiro. O contrato estabelece regras claras para garantir o direito de atuação prioritária sobre as oportunidades registradas, assegurando que nenhum outro parceiro realize abordagens comerciais junto ao mesmo órgão enquanto esse vínculo estiver em vigor. Esse modelo evita conflitos, fortalece a confiança mútua e cria um ambiente saudável de cooperação entre todos os envolvidos.

A Viva incentiva que o parceiro busque fechar sua primeira contratação o quanto antes, pois esse primeiro case de sucesso será essencial como referência em novas abordagens. Após a primeira venda, recomenda-se:



CAPÍTULO 5 - ESTRATÉGIA DE VENDA EM 3 ETAPAS

- Utilizar o município contratante como exemplo em reuniões com novos clientes;
- Promover demonstrações com base nesse case para fortalecer a credibilidade da solução;
- Ampliar gradualmente a rede de contatos com base em resultados concretos.

A manutenção de um relacionamento ativo com a equipe da Viva é parte essencial do sucesso da parceria e deve ser conduzida de forma proativa pelo parceiro. Mesmo após o início da tramitação ou a formalização da contratação pelo órgão público, o acompanhamento contínuo é fundamental para garantir resultados consistentes. A equipe da Viva está disponível para apoiar o parceiro em todas as etapas da jornada comercial, oferecendo:

- Reuniões quinzenais para alinhamento estratégico e troca de informações;
- Suporte no monitoramento e na condução dos processos de contratação;
- Apoio técnico e comercial para promover o uso efetivo e recorrente da plataforma;
- Orientações práticas sobre abordagem, negociação e gestão do ciclo de vendas no setor público.

Esse contato recorrente fortalece a atuação do parceiro, contribui para o amadurecimento das estratégias comerciais e assegura o melhor aproveitamento dos recursos oferecidos pela Viva. É importante que o parceiro atue com resiliência, pois o ciclo de fechamento pode variar entre 10 dias e várias semanas, dependendo das características e da burocracia de cada órgão público.

Ao se tornar parceiro da Viva, você passa a fazer parte de uma rede comprometida com a inovação no setor público, com uma solução consolidada, em conformidade com a nova Lei de Licitações e respaldada por uma equipe



experiente e acessível. Além do suporte contínuo e das regras claras de atuação, você contará com materiais de apoio, estratégias validadas de abordagem e acompanhamento personalizado em cada etapa da negociação. Essa estrutura oferece ao parceiro segurança, autonomia e potencial real de geração de receita recorrente e escalável, com base em relações sustentáveis e de longo prazo com os órgãos públicos.

Confiança se constrói com clareza.

4. Roteiro Rápido: Como falar com cada perfil

Prefeito

"Prefeito, sabemos que um dos maiores desafios da sua gestão é dar agilidade às aquisições sem comprometer a legalidade. O sistema reduz drasticamente o tempo de elaboração dos documentos – com total segurança jurídica".

Secretário de Educação ou Saúde

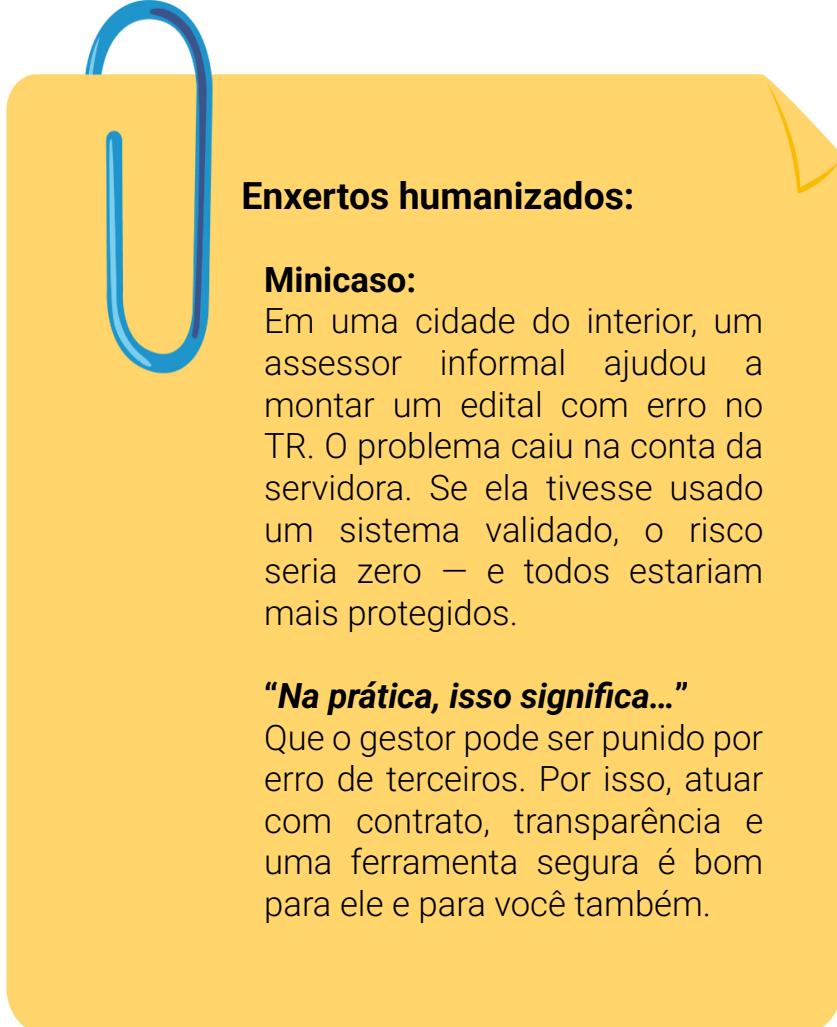
"Secretário, sua equipe precisa formalizar contratações com rapidez e clareza. A ferramenta já gera o DFD, ETP e TR com base no tipo de compra, conforme a Lei 14.133/21."

Setor de Licitação

"Com o sistema, os documentos já chegam prontos e padronizados, evitando devoluções, retrabalho e atrasos."



5. Responsabilização por Terceiros



Enxertos humanizados:

Minicaso:
Em uma cidade do interior, um assessor informal ajudou a montar um edital com erro no TR. O problema caiu na conta da servidora. Se ela tivesse usado um sistema validado, o risco seria zero — e todos estariam mais protegidos.

“Na prática, isso significa...”
Que o gestor pode ser punido por erro de terceiros. Por isso, atuar com contrato, transparência e uma ferramenta segura é bom para ele e para você também.



CAPÍTULO 6 - CANAIS E FERRAMENTAS PARA ESCALAR

1. Como usar o card de apresentação na sua abordagem

O card de apresentação foi criado para ser o seu ponto de partida estratégico ao abordar prefeituras. Ele apresenta, de forma clara, objetiva e visualmente atrativa, a proposta de valor do Sistema de TR, despertando imediatamente o interesse de quem recebe, especialmente gestores públicos com agendas cheias, pouco tempo e alta demanda por soluções práticas.

A estrutura do card é pensada para gerar impacto nos primeiros segundos de contato. A chamada “Atenção, Gestor Público” age como um gatilho direto de atenção, enquanto a frase seguinte já responde à pergunta que todo gestor se faz: “*O que essa solução resolve para mim?*”. Ao destacar que a plataforma gera automaticamente documentos como TR, ETP, DFD e Matriz, com apoio de inteligência artificial, o card elimina a necessidade de longas explicações técnicas logo de início.

Mais abaixo, a lista de funcionalidades complementares reforça o diferencial competitivo da solução: integração com WhatsApp, biblioteca de projetos em 2D e 3D, assinatura por reconhecimento facial, indicadores de descarbonização, suporte normativo local, entre outros. Tudo isso comunica inovação, praticidade e adequação às necessidades reais da administração pública. É exatamente esse conjunto que permite que você, como parceiro, inicie uma conversa mostrando valor concreto, sem depender de apresentações demoradas ou discursos genéricos.

Além disso, o card estimula a ação com um convite direto para acessar o site e conhecer a ferramenta. Isso facilita sua abordagem, já que o gestor pode



explorar o sistema em seu próprio tempo, reduzindo a resistência ao primeiro contato. O fechamento com a afirmação de que o sistema é “testado e aprovado por prefeituras em todo o Brasil” serve como uma prova social poderosa, fortalecendo sua credibilidade já no primeiro toque.

Você pode usar esse card em uma conversa de WhatsApp, numa mensagem de e-mail ou até em uma apresentação presencial. Ele é direto, funcional e tem um apelo visual forte, tudo o que você precisa para abrir portas e transformar uma simples abordagem em uma oportunidade real de negócio.

Ao adotar esse material no seu processo comercial, você demonstra profissionalismo, domínio da solução e compreensão da rotina do setor público. E o mais importante: você começa a conversa falando a língua do gestor. Por isso, inclua este card em sua estratégia. Use-o como primeira etapa de contato e observe como ele facilita o diálogo, desperta interesse imediato e te aproxima da próxima etapa: a demonstração da ferramenta.

O card não é apenas um material gráfico, ele é uma ferramenta de venda. E, nas mãos certas, pode ser decisivo para acelerar resultados.

2. Demonstração Guiada: o poder do Wizard na prática

O wizard é a segunda ferramenta estratégica de convencimento no processo de apresentação do Sistema de TR. Após o primeiro contato com o card, que tem como objetivo despertar o interesse inicial e gerar curiosidade sobre a solução, o wizard entra em cena como uma forma prática e guiada de demonstrar o funcionamento da inteligência artificial aplicada à construção de documentos licitatórios. Ele permite que o próprio gestor ou servidor público experimente, de forma simplificada, o poder da automação sem precisar de treinamento prévio, login complexo ou tempo excessivo.

- * **⚠ Importante:** o Wizard é apenas uma prévia simplificada do Sistema de TR, com funcionalidades limitadas. A versão completa conta com dezenas de recursos adicionais disponíveis na área interna — como pareceres jurídicos, projetos em 3D, assinatura por reconhecimento facial, entre outros.



A sequência apresentada nas telas do wizard conduz o usuário por um processo dividido em quatro etapas simples: inserção de dados pessoais, dados institucionais, descrição do objeto da contratação e, por fim, o download automático dos documentos gerados. Em menos de cinco minutos, é possível obter o Termo de Referência, o Documento de Formalização de Demanda, o Estudo Técnico Preliminar e a Matriz de Risco, todos gerados com base no objeto informado e em conformidade com a Lei 14.133/2021.

Essa ferramenta serve como uma amostra funcional da plataforma, permitindo que o gestor visualize com clareza como o sistema facilita sua rotina, reduz o esforço operacional da equipe e garante a padronização jurídica e técnica dos documentos. Por ser acessível e objetiva, ela elimina barreiras comuns à adoção de tecnologias mais complexas, como a necessidade de capacitação prévia ou demonstrações demoradas. O gestor vê o resultado na prática, e isso gera impacto imediato.

É importante ressaltar que o wizard mostra apenas uma fração do que o Sistema de TR é capaz de oferecer. Ele foi desenhado com o propósito de apresentar uma experiência reduzida, porém real, da geração automatizada. Na área interna da plataforma, disponível na versão completa, há dezenas de outras funcionalidades que ampliam significativamente o escopo de atuação, como a criação de editais, contratos, pareceres, atas, respostas à impugnação, biblioteca de obras públicas, indicadores de descarbonização, integração com WhatsApp e mecanismos de segurança como assinatura com reconhecimento facial, tudo isso já descrito anteriormente e visivelmente destacado no card institucional.

Portanto, ao utilizar o wizard após o envio do card, o parceiro não apenas fortalece o interesse inicial, mas transforma esse interesse em uma experiência concreta. Essa transição do discurso para a prática é fundamental para que o gestor visualize com clareza os ganhos reais da ferramenta. O wizard cumpre exatamente essa função: materializar o discurso de valor, mostrar o resultado antes da venda e acelerar o avanço para as próximas etapas de adesão.



3. Como usar WhatsApp, e-mail e visitas estratégicas

Para escalar suas vendas com prefeituras utilizando o Sistema de TR com inteligência artificial, é fundamental dominar o uso dos canais certos. Dentre eles, três se destacam pela eficiência, acessibilidade e poder de influência na tomada de decisão: o WhatsApp, o e-mail e as visitas presenciais. Quando usados de forma combinada e estratégica, esses meios aumentam significativamente suas chances de despertar interesse real, abrir portas e fechar contratos com o setor público.



O WhatsApp é um canal direto, informal e muito eficaz para iniciar conversas. A chave está na simplicidade: nada de textos longos ou genéricos. Prefira mensagens curtas, personalizadas e respeitosas. Uma abordagem eficiente pode começar com uma pergunta simples, como: *“Posso te apresentar uma ferramenta que automatiza documentos da nova Lei de Licitações e economiza tempo da sua equipe?”*. O tom deve ser leve, objetivo e voltado à realidade do gestor. Caso o contato demonstre interesse, você pode encaminhar materiais como um vídeo curto de apresentação, o card ou o link para o wizard de demonstração. Mas atenção: evite enviar tudo de uma vez. O excesso de conteúdo, principalmente sem filtro, pode desmotivar o gestor e gerar o efeito contrário ao desejado. Cada material deve ser enviado no momento certo, de



CAPÍTULO 6: CANAIS E FERRAMENTAS PARA ESCALAR

forma contextualizada, e preferencialmente com uma pequena explicação sobre o que será visto.

Se perceber que está lidando com um gestor mais formal ou com pouca abertura para conversas diretas, considere iniciar o contato com o envio de um e-mail oficial ou mesmo com o folder institucional. Materiais visuais com linguagem técnica e institucional passam mais credibilidade nesses casos e ajudam a construir confiança. Já no e-mail, o título deve chamar atenção de forma direta por exemplo: *"Solução prática para acelerar licitações com total segurança jurídica"*, e o corpo da mensagem deve ir direto ao ponto. Explique brevemente o problema que a ferramenta resolve e convide o gestor a conhecer a solução por meio de um link de demonstração ou agendamento de conversa. O e-mail também é ideal para envio de propostas formais, apresentação institucional ou registro de contatos prévios.

Apesar da praticidade dos meios digitais, as visitas presenciais continuam sendo um diferencial importante. Elas demonstram profissionalismo, disposição e interesse real em ajudar. Planeje cada visita com antecedência: saiba quem você vai encontrar, leve uma apresentação clara e objetiva, e, sempre que possível, utilize um notebook para realizar uma videoconferência com a equipe técnica da Viva, possibilitando uma demonstração ao vivo da Plataforma. Aproveite esse momento para demonstrar conhecimento sobre os desafios da gestão pública e reforçar que sua proposta é entregar uma solução prática, segura e alinhada às necessidades do órgão.

Independentemente do canal utilizado, um ponto essencial é saber dosar o uso dos materiais de apoio. Enviar muitos vídeos, textos e arquivos de uma vez, principalmente sem entender o perfil do gestor, pode parecer insistência ou desorganização. O ideal é criar um ritmo de contato: primeiro o interesse, depois a demonstração e, por fim, o detalhamento da solução. O card institucional e o wizard de demonstração devem ser seus aliados principais no primeiro contato, eles mostram valor de forma rápida, sem exigir tempo ou esforço do destinatário. Materiais mais densos, como apresentações completas ou propostas técnicas, devem ser reservados para os próximos passos, quando houver abertura e intenção clara por parte do gestor.



Ao combinar esses canais com inteligência, sensibilidade e bom uso dos materiais, você constrói autoridade, cria conexões reais com tomadores de decisão e transforma abordagens comerciais em oportunidades concretas de adesão ao sistema. Não se trata de vender uma ferramenta, mas de apresentar uma solução que resolve um problema real da administração pública, e fazer isso da forma certa faz toda a diferença no resultado.

4. Ferramentas que já estão ao seu alcance

- Card institucional de apresentação
- Link direto para o Wizard de demonstração
- Vídeo explicativo curto (60s)
- Folder Institucional
- Suporte da equipe Viva via WhatsApp

Você não precisa criar nada do zero – só precisa usar bem o que já existe.

5. Automatizando a prospecção com inteligência artificial

Automatizar a prospecção com inteligência artificial (IA) é uma das formas mais eficazes de escalar suas vendas para prefeituras de forma estratégica e sem sobrecarregar seu tempo. Ao usar a tecnologia a seu favor, você consegue identificar oportunidades, se conectar com os contatos certos e manter o relacionamento de forma inteligente e contínua.

O primeiro passo é usar ferramentas de IA que ajudem a identificar quais prefeituras estão com demandas ativas, especialmente aquelas que precisam elaborar ou atualizar termos de referência. Plataformas que monitoram portais de transparência, licitações e diários oficiais podem ser configuradas para alertar sobre oportunidades relevantes. Isso reduz o tempo gasto em buscas manuais e garante que você atue com agilidade.



Outra forma de automatizar é utilizando chatbots e assistentes inteligentes para o primeiro contato via WhatsApp ou e-mail. Com mensagens bem estruturadas, esses sistemas podem iniciar conversas, apresentar brevemente a solução e qualificar o interesse do gestor público, encaminhando apenas os leads mais engajados para um atendimento humano mais aprofundado.

Ferramentas de disparo de e-mails com IA, por sua vez, permitem personalizar mensagens com base em dados públicos e comportamentos anteriores. Assim, em vez de enviar e-mails genéricos, você pode falar diretamente sobre as necessidades da prefeitura, aumentando as chances de resposta.

Por fim, use um CRM com recursos de IA para organizar os contatos, prever os momentos ideais de follow-up e até sugerir abordagens mais eficazes com base no histórico de interações.

Com a inteligência artificial como aliada, a prospecção deixa de ser cansativa e se transforma em um processo estratégico, preciso e escalável, permitindo que você atinja mais prefeituras com menos esforço e maior impacto.

6. Modelo de Comissão

Como funciona a comissão?

A divisão é feita de forma simples:

- Primeiro, aplicamos um desconto padrão de 20% sobre o valor total contratado, referente a impostos e encargos.
- Em seguida, o valor líquido é dividido meio a meio (50/50) entre a Viva e o parceiro.
- Isso garante clareza, previsibilidade e justiça para todos.

Comissão justa só funciona com entrega justa.

Venda com ética, contrato e transparência. O retorno vem e se multiplica.



CAPÍTULO 7 - CASOS REAIS: PESSOAS LUCRANDO COM ÓRGÃOS PÚBLICOS

1. Comissões recorrentes: quanto dá para ganhar por contrato

Uma das principais vantagens de atuar com a comercialização do Sistema de TR para prefeituras e demais órgãos públicos é a possibilidade de gerar receita recorrente a partir de contratos firmados. Ao contribuir para viabilizar uma contratação pública, o parceiro pode receber comissões mensais ou periódicas, sem a necessidade de realizar vendas contínuas.

Esse modelo permite ao parceiro construir uma carteira de contratos que geram remuneração contínua ao longo da vigência dos serviços prestados, com possibilidade, inclusive, de renovações automáticas nos anos seguintes. Para isso, é fundamental que o parceiro acompanhe de forma ativa o uso da plataforma, promovendo o engajamento dos servidores e incentivando a utilização recorrente da ferramenta.

Os valores envolvidos variam de acordo com o porte do contrato e o segmento atendido. No entanto, o potencial de crescimento é significativo: a prospecção constante, aliada à utilização estratégica de cases de sucesso, fortalece a rede de contatos e amplia as oportunidades de novos negócios.

Hoje, há parceiros atuando com a Viva que alcançam ganhos mensais altamente expressivos, diretamente proporcionais ao número de contratos ativos, à consistência das abordagens e ao grau de dedicação. Alguns já registram faturamentos mensais que vão de quatro a seis dígitos apenas com comissões recorrentes, o que evidencia o modelo como uma fonte sólida, escalável e sustentável de geração de renda no setor público.



Ganhar bem com prefeituras é possível.

Mas quem ganha mais não é o mais técnico – é o mais presente e mais confiável.

- **Como transformar uma venda em um contrato duradouro**

A venda só é o começo. Os parceiros que mais ganham:

- » Revisam o uso da plataforma a cada 30 dias;
- » Enviam atualizações sobre novas funcionalidades;
- » Oferecem treinamentos rápidos e gratuitos após o contrato;
- » Reapresentam o sistema para outros setores da prefeitura;
- » Solicitam feedbacks e já propõem melhorias.

Um cliente bem atendido vira ponte para muitos outros.

2. Como reinvestir e escalar com baixo esforço

Quando os primeiros contratos começam a gerar resultados, o momento ideal para escalar é aquele em que o parceiro entende que não precisa crescer com complexidade, mas com inteligência. A expansão não exige contratar equipe ou abrir empresa de imediato: basta reinvestir parte dos ganhos em ferramentas que poupem tempo e ampliem o alcance da prospecção.

Um exemplo disso é o uso de automações simples, como e-mails segmentados e scripts organizados para diferentes perfis de gestores. Muitos parceiros também passam a organizar pequenos “roteiros regionais”, onde aproveitam uma visita a uma cidade para agendar encontros com três ou quatro prefeituras próximas. Essa lógica de roteirização reduz custo e aumenta as chances de conversão por proximidade e prova social (“estamos implementando na cidade vizinha”).

Além disso, alguns parceiros optam por criar uma pequena rede de apoio. Por exemplo, representantes locais que fazem a prospecção inicial



com comissão reduzida, enquanto o parceiro principal conduz a negociação e apresentação da solução. Essa estrutura enxuta permite que ele aumente sua área de atuação sem comprometer sua rotina.

Hoje, há parceiros que atuam com foco em 10 a 15 prefeituras por mês, usando no máximo duas horas por dia para conduzir reuniões, disparar mensagens e organizar as entregas. O segredo está em entender que o papel do parceiro não é apenas vender um sistema, mas abrir caminhos para a transformação digital dentro das prefeituras. A tecnologia já está pronta o diferencial é a forma como ela chega até o tomador de decisão. E isso depende da atuação inteligente e estratégica do parceiro.

3. Simulador Mental: “Quanto você deixaria de ganhar?”

Imagine que você feche 1 contrato de R\$ 2.000 por mês.
Com apenas 3 contratos ativos, são R\$ 6.000 mensais.
Em 1 ano: R\$ 72.000.

Agora imagine não agir nos próximos 90 dias.
O que você deixaria de ganhar?

Esse eBook pode valer mais do que muitos cursos – se você aplicar

Você não perde apenas por não vender.

Perde o território, a indicação e a chance de virar referência.



- **Gatilho do Custo da Oportunidade Perdida**



Você não perde apenas por não vender.

Perde:

- A chance de criar vínculo com o gestor,
- O território naquela prefeitura,
- A indicação para municípios vizinhos.

E, pior: quando você volta meses depois... alguém já ocupou seu lugar.

4. Checklist do que já está pronto para vender (sem desculpa)

 **Você já tem tudo isso pronto:**

- Sistema em funcionamento
- Apresentação visual moderna
- Documentos prontos para mostrar (TR, ETP, etc.)
- Argumentos validados
- Comissão justa e imediata
- Suporte de especialista



O que falta? Só você mandar o primeiro contato.



5. Casos de Rejeição que Viraram Venda



A consultora Raquel, do interior do Maranhão, ouviu de um secretário:

"Já temos quem faz isso pra gente."

Ela não insistiu. Apenas mandou um vídeo de 1 minuto mostrando o Wizard.

Três dias depois, o mesmo gestor pediu reunião urgente com o prefeito. Resultado? Contrato assinado.

Moral: quem planta solução, colhe confiança



CAPÍTULO 8 - PRÓXIMOS PASSOS: COMECE A LUCRAR EM 30 DIAS

1. Checklist prático para fechar os primeiros contatos

Antes de fazer o primeiro contato com uma prefeitura, prepare-se com um checklist robusto e alinhado aos diferenciais do Sistema de TR. Isso demonstra profissionalismo e acelera sua credibilidade. Confira os itens essenciais:

- i. **Comece pelo Wizard:** O site gerador14133.com.br foi pensado como uma vitrine inteligente: permite que o interessado faça simulações e entenda a lógica da entrega do Sistema TR, mesmo sem conhecer todos os detalhes da legislação. Isso ajuda a criar familiaridade com a ferramenta e facilita a abordagem inicial, servindo como uma porta de entrada ao universo do sistema
- ii. **Destaque as funcionalidades visíveis no site de demonstração:** capacidade de gerar TR, ETP, Matriz de Riscos e DFD em instantes, com base em AI treinada em mais de 30 mil documentos públicos.
- iii. **Mostre a versão completa:** É importante esclarecer que o site gerador14133.com.br oferece uma versão de testes com funcionalidades limitadas. No entanto, o Sistema de TR completo contempla um conjunto robusto de recursos, incluindo a geração de anteprojetos, projetos básicos, editais, contratos, pareceres jurídicos, respostas a impugnações, atas de registro de preços, integração com decretos locais e indicadores de descarbonização. A apresentação da área interna do sistema é fundamental para demonstrar essas funcionalidades adicionais, que não estão disponíveis na versão simplificada (wizard), e para reforçar tanto o valor agregado da solução quanto a justificativa de seu investimento. Por isso, recomenda-se o agendamento de uma conferência com a equipe da Viva, a fim de realizar uma demonstração completa aos clientes interessados



iv. Prepare exemplos reais prontos para demo: como matrizes de risco e DFD resultantes da AI, além de edições colaborativas.

v. Recursos avançados: assinatura por reconhecimento facial, geração de documentos via WhatsApp e biblioteca de obras em 2D/3D, itens que certamente chamam atenção pela inovação

Ter esse checklist em mãos, juntamente com materiais de apoio e acesso rápido ao site de demonstração, garante que você transmita confiança e domínio da ferramenta, elementos decisivos para iniciar uma venda bem-sucedida.

Outro ponto importante que deve ser destacado é o acompanhamento periódico. Mesmo após a apresentação, aprovação e aparente fechamento do negócio, o processo de contratação pública costuma ser longo e burocrático. Por isso, o acompanhamento próximo e frequente do andamento das etapas é essencial para evitar atrasos, esclarecer dúvidas e garantir que o sistema seja efetivamente adotado pela prefeitura.

O mercado público é imenso e carente de soluções modernas. Por isso, é fundamental que cada parceiro desenvolva uma visão de longo alcance, buscando construir novas conexões, especialmente em prefeituras de regiões mais afastadas, onde há grande demanda e pouca oferta qualificada.

2. Mapa dos seus primeiros 30 dias

Dias	Ação
1 - 3	Estudar o Wizard, área interna e exemplos reais
4 - 7	Enviar o card para 3 contatos estratégicos (secretários ou técnicos)
8 - 10	Marcar uma videodemo com o time da Viva
11 - 20	Fazer follow-up e iniciar novos contatos com base no primeiro case
21 - 30	Visitar, refinar, colher feedback e solicitar indicações



Você é o ponto de ignição.

O sistema é bom. O mercado é promissor. Mas é sua ação que acende a faísca.

3. Plano dos Primeiros 30 Dias

- **Ritmo Inteligente de Retorno por Oportunidade**

Para aumentar suas chances de fechar contratos, mantenha uma frequência de retorno adaptada ao estágio de cada oportunidade:

🔥 **Oportunidades quentes** (que já viram o sistema ou pediram proposta): retorno semanal ou a cada 10 dias.

☀️ **Oportunidades mornas** (que demonstraram interesse, mas ainda não avançaram): retorno quinzenal.

💻 **Oportunidades frias** (que pediram para deixar para depois): retorno mensal com nova abordagem.

Esse cuidado posiciona você como um profissional atento, sem ser insistente – e garante que nenhuma oportunidade esfrie por esquecimento.

- **Use o Case Fechado para Criar o Efeito Vizinhança**

Sempre que fechar uma prefeitura, ative o que chamamos de efeito vizinhança:

- » Faça contato com órgãos públicos próximos geograficamente (mesma região, consórcio ou microrregião);
- » Mostre que a solução já está em uso ali perto, com dados ou prints reais;
- » Isso aumenta a confiança e desperta o gatilho de oportunidade: “se o vizinho está usando, talvez seja nossa vez.”



- **Exemplo prático:**

“Bom dia, secretário. Semana passada iniciamos o uso do sistema em [Município X], aqui ao lado. Em poucos dias, o jurídico já conseguiu aprovar dois termos de referência sem retrabalho. Posso te mostrar como seria aí também?”

- **Gatilho da Escassez Perceptiva (tempo e atenção limitados)**

 **Refita:**

Neste exato momento, gestores estão:

- » Tentando montar um TR do zero,
- » Pedindo ajuda para assessorias que demoram ou erram,
- » Sendo pressionados por prazos e controles internos.

E você tem em mãos uma solução pronta.

Se você não oferecer hoje, alguém vai – ou ele vai desistir.

4. Modelos prontos para abordagem e apresentação

Mostrar o Sistema de TR não como uma promessa, mas como solução prática e comprovada, é chave para encantar gestores. Aqui está um modelo estratégico para abordar e apresentar:

- Introdução consultiva:** “Sei que elaborar TR, ETP, matrizes e DFD consome muito tempo da equipe. Com nossa ferramenta baseada em IA, você pode gerar esses documentos em minutos e com conformidade total à Lei 14.133.”
- Demonstração ao vivo:** use a versão de teste ([via gerador14133.com.br](http://gerador14133.com.br))



para gerar, em frente ao gestor, um TR, ETP ou Matriz de Risco, reforçando a velocidade e a precisão do sistema.

iii. Apresente diferenciais da versão completa: mencione recursos exclusivos como editais completos, pareceres jurídicos, resposta a impugnação, biblioteca 2D/3D, assinatura eletrônica por reconhecimento facial, indicadores de descarbonização e integração com normas locais.

iv. Encerramento com proposta clara: *"Quer ampliar isso com um sistema completo? Vamos agendar uma demonstração mais detalhada via plataforma."*

Essa abordagem une empatia, resultado prático e visão estratégica, fórmula que funciona com gestores focados em eficiência e segurança jurídica.

6. Como receber suporte e continuar evoluindo com o sistema

A proposta de valor vai além da venda inicial. Para ganhar contratos recorrentes e fidelidade, mostre que o gestor terá suporte contínuo e evolução constante:

- i. Ferramenta de teste acelerada:** o site gerador14133.com.br oferece acesso imediato ao sistema demo, facilitando a experiência inicial e a identificação de valor.
- ii. Suporte e atualização constante:** destaque que a versão completa é atualizada conforme mudanças legais, incluindo integração com portarias municipais e ESG, garantindo segurança jurídica e alinhamento com tribunais
- iii. Planejamento de adoção e expansão:** proponha um roadmap para adoção gradual do sistema na equipe municipal, desde testes iniciais até uso regular por múltiplos setores.
- iv. Parceria no progresso:** reafirme ao gestor que as ações de suporte técnico, solução de dúvidas e treinamento da equipe serão conduzidas pela equipe



da Viva, enquanto você estará acompanhando de perto e oferecendo todo o suporte necessário, fortalecendo o vínculo profissional.

Ao mostrar que o sistema é um parceiro de gestão, e não apenas um software, você reforça o compromisso com a modernização da administração pública e demonstra um entendimento profundo das necessidades reais dos gestores. Essa abordagem gera valor contínuo, fortalece o vínculo de confiança com a prefeitura e contribui para uma adoção mais ampla e duradoura da ferramenta. Mais do que vender uma solução tecnológica, você estará oferecendo suporte estratégico, o que abre caminho para contratos recorrentes, expansão do uso em outros setores e indicações para novas parcerias institucionais.

- **Quer se aprofundar mais?**

A Viva Academy oferece treinamentos exclusivos, gratuitos para parceiros credenciados, que abordam:

- » Domínio da Lei 14.133/21 na prática
- » Técnicas de venda consultiva para o setor público
- » Estratégias de escala com uso de IA

Para acessar, basta confirmar seu interesse por WhatsApp ou Instagram.

7. Desafio dos 7 Dias

- i. Escolha 5 prefeituras que você já conhece alguém (ou que estão na sua microrregião);
- ii. Envie o modelo de contato acima;
- iii. Marque uma reunião de 10 minutos com pelo menos 1 gestor;
- iv. Mostre o sistema usando o link demonstrativo
- v. Anote as dúvidas reais que surgirem.

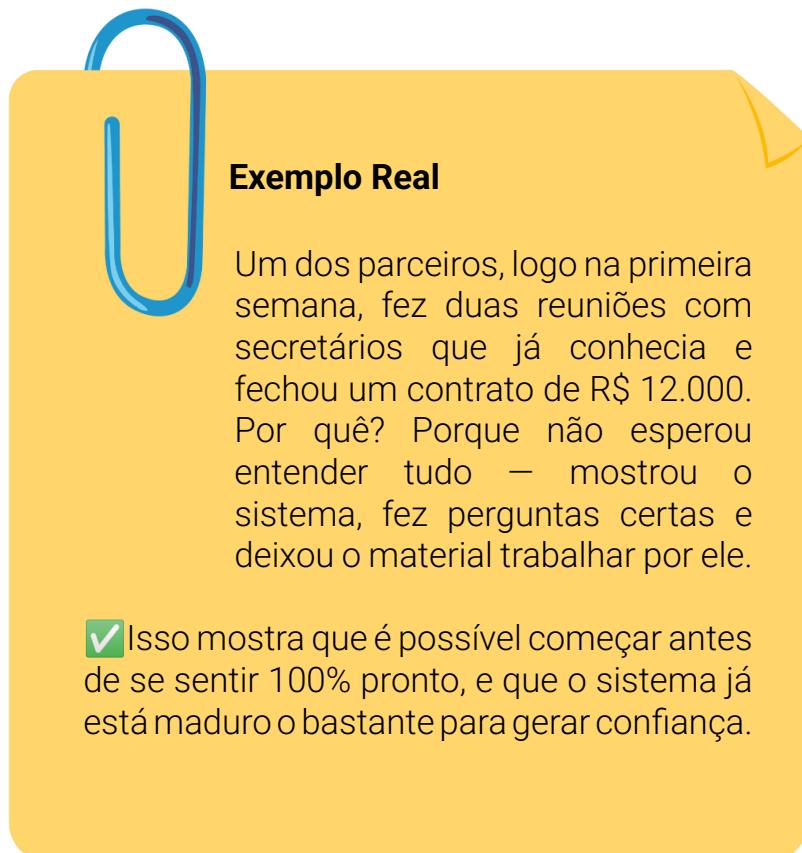


Se fizer isso por 7 dias, você terá mais clareza, mais confiança e provavelmente sua primeira venda ou pré-venda.

A próxima reunião pode mudar seu jogo.

Se você marcar 5 conversas nesta semana, uma venda inevitavelmente virá e com ela, todo o ciclo se repete.

- **Minicaso de alguém que vendeu logo na primeira semana**



Exemplo Real

Um dos parceiros, logo na primeira semana, fez duas reuniões com secretários que já conhecia e fechou um contrato de R\$ 12.000. Por quê? Porque não esperou entender tudo — mostrou o sistema, fez perguntas certas e deixou o material trabalhar por ele.

✓ Isso mostra que é possível começar antes de se sentir 100% pronto, e que o sistema já está maduro o bastante para gerar confiança.



CAPÍTULO 9 - EXPANSÃO E ESCALA

1. Como montar uma rede de indicações dentro do setor público

No setor público, a confiança e a credibilidade são pilares essenciais para fechar negócios. Por isso, uma das formas mais eficazes de escalar suas vendas com o Sistema de TR é montar uma rede sólida de indicações estratégicas dentro das prefeituras e órgãos públicos. Diferente do setor privado, onde campanhas e anúncios podem gerar grande alcance, no setor público o boca a boca ainda é a moeda mais valiosa.

Comece com quem já te conhece ou com quem você já fez contato inicial: secretários, diretores, servidores técnicos ou até consultores externos que atuam em prefeituras. Após uma boa apresentação do sistema, peça de forma natural: *“Você conhece outra prefeitura que pode se beneficiar dessa solução?”*. Muitas vezes, esses contatos têm colegas em outras cidades e estão abertos a fazer uma ponte.

Para fortalecer a rede, seja constante no relacionamento. Após uma venda ou demonstração, mantenha contato, envie atualizações e peça feedback. Quando um gestor sente que foi bem atendido, ele tende a indicar espontaneamente. Mas para que isso aconteça com mais frequência, ofereça algo em troca: pode ser um agradecimento formal ou até uma consultoria expressa gratuita para o indicado.

Participe também de eventos públicos, fóruns municipais e grupos temáticos. Estar presente nesses ambientes amplia sua visibilidade e facilita conexões com quem decide. Outra dica poderosa: mantenha um banco organizado de contatos e utilize ferramentas simples, como planilhas ou CRM gratuito, para acompanhar quem já indicou ou pode indicar no futuro.

Ao construir sua rede com autenticidade e profissionalismo, você transforma cada contato em um multiplicador da sua solução, criando um fluxo constante de novas oportunidades.



Quem fecha primeiro vira referência.

Quem chega depois vira opção.

2. Estratégias de Expansão e Parcerias

• **Dividir para Conquistar (com Inteligência e Legalidade)**

Você não precisa, e nem deve, tentar fazer tudo sozinho.

Em muitas regiões, há pessoas com trânsito político, histórico técnico ou capital de confiança que você ainda está construindo. Nesses casos, o mais estratégico é dividir para conquistar:

- » Identifique quem tem influência legítima sobre gestores da região (ex-secretários, ex-vereadores, conselheiros, líderes técnicos);
- » Apresente a solução com clareza e ética;
- » Proponha dividir os resultados de forma justa, mediante contrato simples, comissionamento transparente e sem vínculo exclusivo.

Essa prática, quando feita com responsabilidade, está em conformidade com a Lei 14.133/21, especialmente no que diz respeito à representação comercial não exclusiva e à consultoria por resultados, conforme os princípios dos arts. 5º (planejamento), 11 (agentes públicos) e 13 (contratações indiretas).

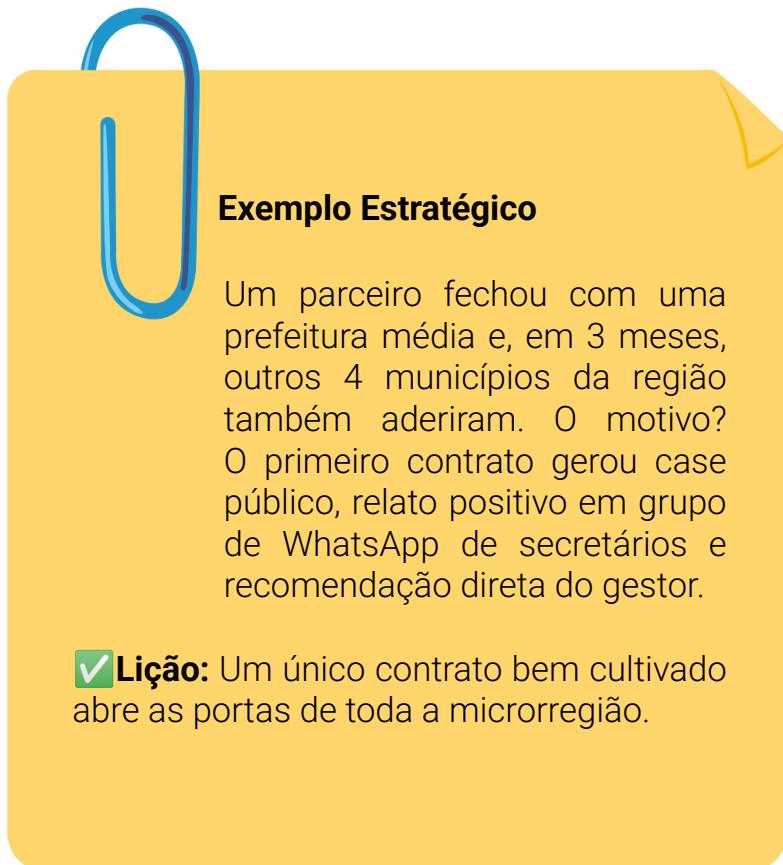
Não venda para todos. Conquiste aliados.

É melhor dividir os resultados com alguém influente do que tentar entrar sozinho pela porta errada.

- » **O que não pode:** intermediar de forma oculta, sem contrato ou com conflito de interesses.



- » **O que pode (e funciona):** atuar com clareza, contrato privado e foco em resultado público.



Exemplo Estratégico

Um parceiro fechou com uma prefeitura média e, em 3 meses, outros 4 municípios da região também aderiram. O motivo? O primeiro contrato gerou case público, relato positivo em grupo de WhatsApp de secretários e recomendação direta do gestor.

✓ Lição: Um único contrato bem cultivado abre as portas de toda a microrregião.

- **Gatilho da Exclusividade Geográfica (território como vantagem)**

Atenção estratégica:

Você pode ser o primeiro a levar essa solução para a sua microrregião. E quem chega primeiro vira referência, fecha as prefeituras vizinhas com mais facilidade e atrai pedidos em vez de ter que prospectar.

- 📌 Território é vantagem competitiva.
- ⌚ Esperar é abrir espaço para outro ocupar.



CONCLUSÃO

Você não precisa ser um especialista em licitações, nem conhecer todos os detalhes da legislação para começar. O mais importante é entender onde o valor está sendo gerado, e como você pode entregá-lo. O Sistema de TR já oferece toda a base legal, técnica e operacional para que você possa atuar com segurança, confiança e credibilidade junto aos gestores públicos.

Mais do que vender uma ferramenta, você estará apresentando uma solução eficiente, validada e em funcionamento real, capaz de resolver problemas concretos enfrentados diariamente por prefeituras e outros órgãos. E o melhor: com o apoio de uma plataforma como o gerador14133.com.br, você tem à disposição um recurso dinâmico e estratégico para demonstrar, de forma clara e objetiva, como funciona o sistema — acelerando o convencimento e encurtando o ciclo de vendas.



CONCLUSÃO

Ao mostrar que o sistema é um parceiro de gestão, e não só um software, você reforça a modernização e constrói confiança para contratos recorrentes. Lembre-se também de que o mercado é vasto, especialmente em municípios mais distantes dos grandes centros, onde há grande carência de soluções tecnológicas e operacionais como essa. Ter visão para explorar esses territórios pode abrir portas para parcerias duradouras e lucrativas. Mas vale reforçar: mesmo após a apresentação e a aprovação do sistema, o processo de contratação envolve etapas burocráticas que exigem acompanhamento e retomadas de contato bem planejadas.

Portanto, não espere ter todas as respostas para começar. Dê o primeiro passo. Use os recursos que estão ao seu alcance, estude o material, aproveite as ferramentas de demonstração e busque sempre entregar mais do que o esperado. Este mercado, ainda pouco explorado, recompensa os profissionais proativos, estratégicos e comprometidos com o sucesso de seus clientes.

Comece agora, mesmo sem experiência formal. Esteja presente, acompanhe cada processo, construa relações de confiança, e conquiste o seu espaço em um mercado inteligente, escalável e de alto impacto social.

- **Você está agora a 1 passo de ser um parceiro certificado**

Aplicando os passos deste guia e participando das demonstrações práticas com a equipe da Viva, você se qualifica para atuar com o Sistema de TR de forma profissional, ética e lucrativa

Não é só sobre vender, é sobre representar uma nova forma de fazer gestão pública no Brasil.

 **Comece esta semana. Sem desculpa. Sem trava.**

Se você chegou até aqui, já sabe o suficiente para gerar valor.

 O melhor momento para aprender é no campo.

 Faça o primeiro contato ainda hoje.



CONCLUSÃO

Quem vende primeiro, conquista território. Quem espera, acaba pedindo permissão para entrar.

- **Gatilho da Construção em Tempo Real**

Visão de Futuro

O que você está iniciando agora não é apenas uma ação isolada – é a construção de uma carteira própria de clientes públicos, que vão:

- » Comprar de você mais de uma vez;
- » Indicar você para outros gestores;
- » Ajudar a financiar sua autoridade na região.

A cada contato feito hoje, você acelera sua base futura. A cada dia parado, ela cresce para outro.

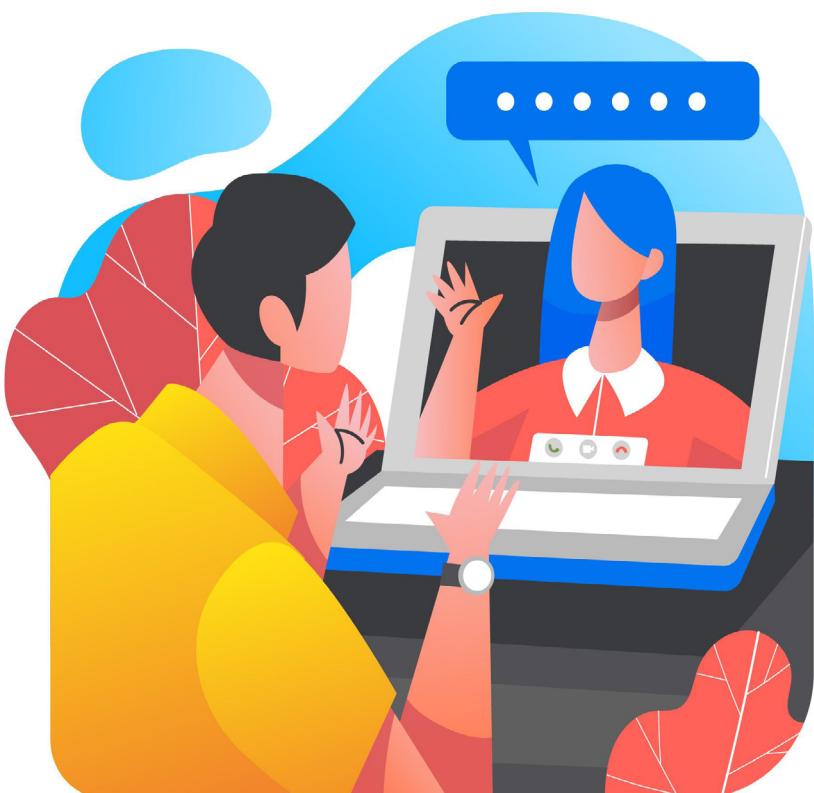


QUER APOIO PARA DAR O PRÓXIMO PASSO?

Se você leu até aqui, já tem tudo para começar.

Mas se quiser encurtar o caminho, agendar uma call de 10 minutos com nossa equipe ou receber materiais avançados, é só me chamar no direct: [@albert.moreira](https://www.instagram.com/albert.moreira).

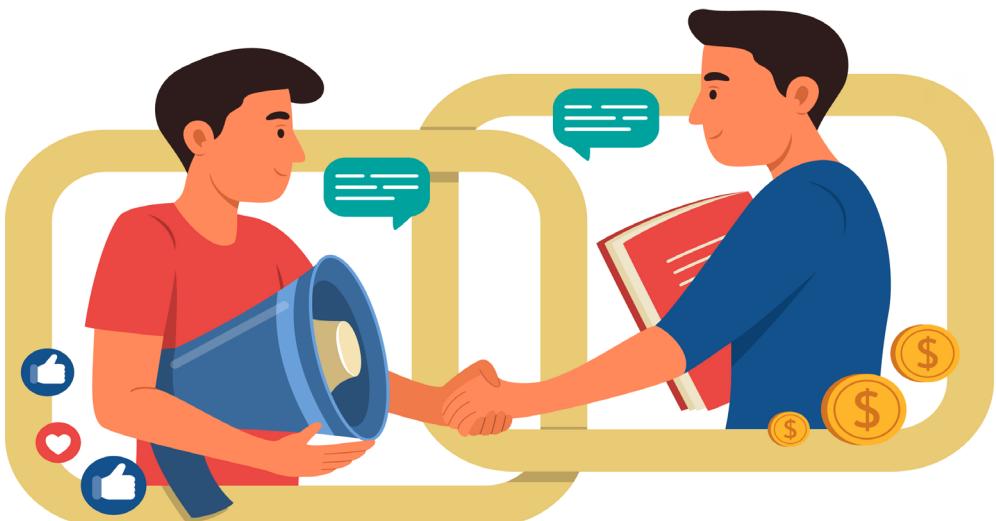
Estamos formando uma nova geração de especialistas em soluções para o setor público. E você pode estar entre eles.



EPÍLOGO

Mais do que vender tecnologia, você está oferecendo transformação. Ao dominar o uso da IA na gestão pública, você não apenas gera renda: Você impulsiona cidades pequenas, alivia servidores, e cria pontes entre o Brasil que quer melhorar, e o que já está mudando.

A nova consultoria pública é sobre isso: menos burocracia, mais soluções. E você no centro dessa revolução.



SOBRE ALBERT MOREIRA



Albert Moreira (@albert.moreira) é PhD em Computação de Alto Desempenho pela Universidad Politécnica de Madrid. Ele é um consultor estratégico dedicado à modernização da gestão pública por meio da inteligência artificial e de soluções orientadas pela eficiência.

É fundador da Viva Innovation, uma empresa que capacita governos com tecnologias inteligentes para acelerar processos de compras públicas, planejamento e tomada de decisões baseadas em dados. Sob sua liderança, a empresa implementou sistemas avançados com inteligência artificial que automatizam compras públicas, conformidade e planejamento institucional com precisão e escala.

Albert também é fundador da Viva Academy, uma plataforma educacional que oferece a líderes públicos e consultores ferramentas práticas para aplicar a inteligência artificial na governança, resiliência urbana e transformação regulatória.

Com sólida experiência em inovação, tecnologia e modernização do setor público, Albert liderou iniciativas de impacto em diversas instituições.



SOBRE ALBERT MOREIRA

Seu trabalho ajuda cidades e governos a simplificarem a complexidade, garantirem conformidade legal e alcançarem resultados de alto desempenho em áreas críticas como infraestrutura, orçamento e sustentabilidade.

Ele é autor de dois livros influentes:

- **Cidades Inteligentes:** Um Guia Prático para Gestores Públicos, Consultores Independentes e Cidadãos Conscientes.
- **Mudanças Climáticas:** Planejando Cidades Resilientes com Inteligência Artificial.

Sua missão é inspirar uma nova era de transformação digital e tomada de decisão inteligente na administração pública em todo o mundo.



APÊNDICE

- **Plano de Escala – 90 dias como parceiro**
 - » **Dias 1–30: Início e primeiros contratos**
 - Estudo da plataforma
 - Primeiros contatos e primeira venda
 - Feedback com a equipe Viva
 - » **Dias 31–60: Consolidação e expansão regional**
 - Roteiros regionais com visitas otimizadas
 - Apresentação a outros setores da mesma prefeitura
 - Indicação para consórcios
 - » **Dia 61–90: Multiplicação e posicionamento**
 - Participação em eventos públicos locais
 - Prospecção automatizada com IA
 - Fechamento de 3+ contratos ativos



ANEXO 1

- **Script de mensagem Viva Inovação**

- » **Mensagem de primeiro contato**

Bom dia, Dr. [Nome], tudo bem?

Sou [Seu Nome], da Viva Inovação, responsável pela Plataforma de Construção Inteligente de Documentos Licitatórios. Nossa solução utiliza Inteligência Artificial para gerar Termos de Referência, ETP, DFD e Matriz de Risco, além de outros documentos essenciais, de forma rápida, padronizada e em conformidade com a Lei 14.133/21.

O Sr. tem interesse em conhecer melhor essa ferramenta, que já apoia órgãos públicos em diversas regiões do país na modernização dos processos licitatórios?

- » **Após retorno, continuar:**

Agradeço o rápido retorno, Dr. [Nome].

Poderia me confirmar sua área de atuação e para qual órgão público existe interesse em apresentar a ferramenta?

- » **Após resposta:**

Excelente! Vou encaminhar um material completo sobre a plataforma para que conheça melhor:

- Card de apresentação;
- Vídeo de 5 minutos explicando a solução;
- Link do Wizard, para que possa gerar alguns dos documentos de forma imediata.



Após visualizar, peço que me confirme se ficou alguma dúvida para agendarmos uma breve reunião online de demonstração. Durante esse encontro, vamos gerar documentos de processos reais que a sua equipe esteja conduzindo e apresentar os detalhes comerciais da solução.

(Detalhes comerciais significa levar a proposta comercial para a reunião e apresentar).

» **SE ALEGAR QUE NÃO TEVE DÚVIDAS, PERGUNTAR A DISPONIBILIDADE DE AGENDA PARA A REUNIÃO E A EQUIPE QUE PARTICIPARÁ PARA ENVIO DO CONVITE COM O LINK DA SALA DO GOOGLE MEET:**

Perfeito, Dr. [Nome]. Teria disponibilidade na quarta às 15h ou na sexta às 9h para a reunião de demonstração? Caso outro horário seja mais conveniente, fico à disposição para ajustar.

Ah, poderia me informar, por gentileza, os nomes e e-mails dos participantes para que eu envie o convite com o link da sala no Google Meet?

» **CASO O CLIENTE INSISTA QUE GOSTARIA DA PROPOSTA COMERCIAL ANTES DE MARCAR A REUNIÃO DE DEMONSTRAÇÃO, ENCAMINHAR A SEGUINTE MENSAGEM:**

Claro, Dr. [Nome], sem problemas. Poderia me confirmar o endereço de e-mail para envio da proposta comercial? Após o envio, posso retomar o contato em dois dias para verificar se surgiram dúvidas e avançarmos para a reunião de demonstração?

» **LEGENDAS:**

- **TR** = Termos de Referência
- **ETP** = Estudo Técnico Preliminar
- **Matriz** = Matriz de Risco
- **DFD** = Documento de Formalização de Demanda



» **Mensagem de resposta após o primeiro contato via ligação se não conhece o sistema**

Dr. [Nome], agradeço pela receptividade em nosso contato.

Conforme conversamos, segue o vídeo rápido (3 min) apresentando a Plataforma de Construção Inteligente de Documentos Licitatórios, que utiliza Inteligência Artificial para gerar TR, ETP, DFD e Matriz de Risco de forma ágil e padronizada:

(vídeo)

Aproveito para encaminhar também o link de acesso à versão de demonstração (Wizard), para que possa gerar alguns documentos de teste agora mesmo:

<http://gerador14133.com.br>

Após testar, poderia me confirmar se ficou alguma dúvida ou se podemos avançar para a próxima etapa?

» **Mensagem para avançar com a reunião e proposta**

Dr. [Nome], que bom que não houve dúvidas em relação à plataforma. Podemos avançar para uma breve reunião de demonstração da área interna, na qual apresentaremos as funcionalidades completas e geraremos documentos baseados em processos reais da sua equipe?

Qual dia e horário seria mais conveniente para agendarmos?

» **Mensagem de retomada meio da semana**

Bom dia, Dr. [Nome], tudo bem?

Sobre os próximos passos em relação à Plataforma de Construção Inteligente de Documentos Licitatórios, gostaria de saber se surgiu alguma dúvida ou se já podemos avançar para a demonstração online.



ANEXO 1

Permaneço à disposição para apoiá-los no que for necessário.

» **Mensagem de retomada na segunda para contatos sem proposta**

Bom dia, Dr. xxxx. Passando para desejar uma excelente semana. Em relação à Plataforma de Construção Inteligente de Documentos Licitatórios, surgiu alguma dúvida a fim de avançarmos com os próximos passos? Desde já agradecemos e nos colocamos à disposição para eventuais dúvidas.

» **Mensagem de retomada na segunda para contatos com proposta**

Bom dia, Dr. [Nome], tudo bem? Desejo uma excelente semana. Em relação à proposta encaminhada, surgiram dúvidas que possamos esclarecer?

Aproveito para reforçar que nossa solução já é contratada por órgãos públicos em todo o Brasil via inexigibilidade, pois contamos com certidão de exclusividade e modelos de documentos que apoiam todo o processo de contratação, tornando-o ágil e seguro. Dessa forma, o órgão consegue começar a usufruir dos benefícios da plataforma rapidamente.

» **Mensagem de retomada na segunda para contatos com proposta e contratação em andamento**

Versão 1 - Caso precise confirmar pendências

Bom dia, Dr. [Nome], tudo bem? Passando para desejar uma ótima semana. Em relação à contratação da plataforma, existe algum documento pendente para avançarmos com os próximos passos? Seguimos à disposição para apoiar sua equipe em todo o processo.

Versão 2 - Para incentivo de envio do contrato

Bom dia, Dr. [Nome], tudo bem? Desejo uma semana produtiva. Sobre a contratação da plataforma, acredita que o contrato será encaminhado para assinatura nesta semana?

Temos uma boa notícia: assim que o contrato for assinado, a plataforma é liberada no mesmo dia para uso imediato, acelerando os resultados para sua equipe.



» **MODELO DE EMAIL**

Assunto: Plataforma para geração de documentos licitatórios com IA de forma rápida e em conformidade com a Lei 14.133/21

Prezados (as), boa tarde! Tudo bem?

Venho por meio deste encaminhar em anexo o vídeo, card e folder institucional sobre a Plataforma de Construção Inteligente de Documentos Licitatórios, em conformidade com a Lei 14.133/21.

Aproveito para compartilhar o link do Wizard, que permite testar a geração automática de DFD, ETP, Matriz de Risco e TR para qualquer objeto:

<https://sistemadetr.com.br/wizard/create>

Ressaltamos que este link corresponde à área externa da plataforma. A área interna oferece funcionalidades adicionais, como:

- » Edição de documentos (manual e com IA);
- » Geração de pareceres e respostas de impugnação;
- » Criação de contratos, editais, anteprojetos e projetos básicos;
- » Plano de Contratação Anual;
- » Biblioteca com arquivos DWG e RVT para apoio técnico;
- » Módulo de Normas Institucionais;
- » Indicadores de Descarbonização;
- » Assinatura eletrônica por reconhecimento facial.

Como próximo passo, gostaríamos de agendar uma breve demonstração online, na qual apresentaremos as funcionalidades completas e geraremos documentos de processos reais da sua equipe.

O Sr. teria disponibilidade na próxima [dia/horário sugerido] ou prefere outro momento mais conveniente?

Agradecemos desde já a atenção e permanecemos à disposição.



Atenciosamente,

[Seu Nome]

Viva Inovação

» **Estratégia de retomada com contatos frios:**

- **Parceiros com muito tempo sem dar retorno:** mandar msg perguntando se pode passar as oportunidades para outros parceiros ou se ainda tem interesse em manter.
- **Prefeituras em processo de tramitação que deixou de responder:** mandar msg perguntando a previsão de envio de contrato pois a tabela de preços mudou e você precisa passar para a diretoria uma perspectiva de conclusão do processo para conseguir manter o preço;
- **Prefeituras que estão mantendo um contato muito bom mas que deram uma pequena esfriada:** Mandar vídeo com funcionalidades novas.

» **ABORDAGEM PARA IMPLANTAÇÃO**

O sistema já foi contratado e você recebeu a indicação de um servidor para acompanhar o processo de implantação. Na ligação ou na mensagem, você pode despertar o interesse utilizando a seguinte abordagem:

Exemplo de abertura:

Bom dia, tudo bem? Eu me chamo [seu nome], sou da Viva Inovação e gostaria de falar com [nome do servidor] do [nome do órgão público]. É ele(a) quem atende neste número?

Essa forma de abordagem, ao mencionar o nome e o órgão da pessoa logo no início, mas sem revelar de imediato o assunto, desperta curiosidade. Assim, mesmo que ela inicialmente não esteja interessada no processo de implantação, há maior chance de obter resposta.



Quando a pessoa confirmar, prossiga:

Perfeito, [nome]. Entro em contato porque o seu nome foi indicado por [nome de quem indicou] para tratar do processo de implantação e do treinamento da Plataforma de Construção Inteligente de Documentos Licitatórios no [nome do órgão público]. Podemos seguir com os próximos passos?

Essa estratégia transmite importância à função designada e reforça o valor da confiança depositada por quem fez a indicação, reduzindo a chance de recusa imediata.

Observação: Essa mesma lógica pode ser aplicada quando você recebe a indicação de um contato para apresentar a plataforma.



ANEXO 2

- **Glossário Prático da Nova Consultoria Pública**

- » **TR (Termo de Referência):** Documento que define o objeto da contratação, critérios e justificativas.
- » **ETP (Estudo Técnico Preliminar):** Documento que comprova a viabilidade técnica e econômica da contratação.
- » **DFD (Documento de Formalização da Demanda):** Primeira etapa, que registra a necessidade do órgão.
- » **Impugnação:** Pedido formal para que um edital seja alterado ou suspenso.
- » **Controle Interno:** Área da prefeitura que fiscaliza legalidade e conformidade dos atos administrativos.

