O conhecimento da Agro na conversa com o produtor

Inteligência artificial, atendimento e oportunidades para a equipe.

Uma plataforma para o produtor conversar com a IA, consultar o conhecimento da Agro e receber respostas contextualizadas. Cada consulta de cliente gera uma oportunidade que a equipe autorizada acompanha no painel administrativo.

Começar pelo núcleo e ampliar por etapas

Opção de contratação	Investimento total
1. IA e central de leads	**R$ 100.000**
2. Atendimento multimodal	R$ 180.000
3. Gestão comercial	R$ 300.000
4. Plataforma completa	R$ 445.000

Cada opção inclui a anterior. Os valores são totais acumulados e não devem ser somados. É possível contratar o núcleo e avaliar expansões conforme a demanda.

12 meses de infraestrutura incluídos
Contados da entrada em produção da configuração contratada, com capacidade e volumes definidos no fechamento. Após esse período, infraestrutura e custos serão reavaliados para a continuidade.

Da consulta à oportunidade: acesso autorizado, conversa com a IA, registro do lead e atendimento pela equipe.

01. IA e central de leads

O núcleo que coloca a IA em operação | Investimento total: R$ 100.000

Frente	Entrega proposta
Conversa com a IA	Chatbot por texto. Produtor autorizado acessa pelo site ou aplicativo e pergunta sobre sua necessidade, produtos e informações técnicas. O assistente pede contexto quando necessário.
Base de conhecimento	Carga inicial e fluxo para alimentar, revisar e publicar materiais técnicos e termos regionais. A Agro fornece e valida o conteúdo; o volume inicial é definido no levantamento.
Produtos do Integra	Integração de leitura por interface autorizada. Campos, vínculo cliente-vendedor e eventual inclusão de preço/estoque serão confirmados com a Atual Sistemas.
Acessos pelo RH	Contas identificadas, liberação e bloqueio de uso da IA, vínculo aprovado com o cliente e permissões por responsabilidade.
Central de leads	Registro com assunto, resumo, produtos consultados, vendedor associado quando validado e aviso no painel do RH e dos administradores autorizados.
Fotos no lead	Envio privado de fotos, vinculadas ao cliente e ao lead, para consulta pela equipe autorizada. Nesta opção, a IA não interpreta a imagem nem gera diagnóstico a partir dela. Formatos, tamanho, quantidade e retenção serão definidos no levantamento.
Acompanhamento	Responsável, anotações, datas, alterações e encerramento como resolvido ou não resolvido, preservando o histórico.

Uma necessidade, um acompanhamento. Mensagens da mesma necessidade podem ser agrupadas em uma oportunidade, conforme o critério definido no levantamento.

Uso da equipe. Funcionários autorizados também consultam a IA. Consultas internas são identificadas e não geram automaticamente leads de clientes.

Conhecimento com revisão
A equipe publica materiais e correções aprovados para a IA consultar com referência. O catálogo informa o que a Agro comercializa; a base técnica sustenta a resposta. Situações sem contexto ou conteúdo suficiente são encaminhadas à equipe.

O painel individual de vendedores faz parte da opção 3.

Evoluir conforme a demanda

Os escopos são cumulativos. Cada expansão tem condições e cronograma próprios.

02. Atendimento multimodal

Total: R$ 180.000 | Adicional sobre a opção anterior: R$ 80.000

Inclui todo o núcleo, inclusive as fotos anexadas aos leads, mais gravação/envio de áudio, transcrição para consulta, análise visual das fotos pela IA, levantamento de hipóteses diagnósticas, coleta de contexto e encaminhamento técnico. O produtor pode conferir o texto transcrito antes de utilizá-lo. Os fluxos são avaliados com casos representativos da operação.

Apoia a avaliação técnica com a análise das imagens. As hipóteses diagnósticas dependem do contexto e da validação técnica; fotos e respostas da IA não estabelecem, por si só, um diagnóstico de campo.

03. Gestão comercial

Total: R$ 300.000 | Adicional sobre a opção anterior: R$ 120.000

Inclui a opção 2, mais painel individual dos vendedores, carteira de clientes autorizada, registro e acompanhamento de visitas, distribuição e prazos de atendimento, notificações no sistema e pré-orçamentos com catálogo, preços e regras de cálculo validados.

Organiza a atuação comercial e o atendimento de cada oportunidade. O funcionamento offline e canais externos de mensageria exigem definição própria de escopo.

04. Plataforma completa

Total: R$ 445.000 | Adicional sobre a opção anterior: R$ 145.000

Inclui a opção 3, mais portal do cliente, histórico de compras e documentos autorizados, indicadores de gestão conciliados, permissões por perfil e solicitações de reserva de produtos elegíveis, com acompanhamento. Inclui implementação, testes e homologação dos fluxos adicionais.

Histórico, documentos, indicadores e reservas dependem dos dados e das interfaces suportadas pelo Integra. Checkout, pagamento e emissão fiscal não compõem esta proposta.

Os adicionais são referências para evolução do escopo anterior, sujeitos às condições de contratação da expansão.

Implantação e continuidade

Primeiro ano de infraestrutura incluído. Expansão conforme o uso observado.

Cobertura dos 12 meses. O investimento contempla a infraestrutura operacional dimensionada para a solução: aplicação, banco de dados, armazenamento, backups e processamento de IA previstos no escopo.

Capacidade acordada. No fechamento, serão registrados usuários/consultas, mídias quando incluídas, armazenamento, retenção e carga esperada. A cobertura considera essa configuração. Ampliações serão avaliadas e orçadas previamente.

Após os 12 meses. Infraestrutura, capacidade e custos serão revistos com base no uso e nas condições dos fornecedores. A continuidade será apresentada em nova proposta, sem mensalidade futura presumida. Uma expansão posterior terá cobertura e vigência adicionais discriminadas na própria proposta.

Marco	Objetivo
1. Levantamento e integração	Confirmar interface autorizada do Integra, amostras, dados, materiais, responsáveis e critérios de aceite.
2. Piloto interno	Testar consultas, fontes, linguagem regional e liberação/bloqueio de contas com a equipe.
3. Produtores convidados	Validar geração e acompanhamento de leads, permissões e funcionamento sob a carga prevista.
4. Liberação e treinamento	Aplicar correções do piloto, documentar a operação e treinar a equipe no escopo contratado.

Condições de fechamento. Prazo, cronograma, pagamento, canais/horários de suporte e cobertura de manutenção serão formalizados após o levantamento. Licenças ou serviços específicos do Integra serão confirmados com o fornecedor e discriminados antes da contratação. A Agro indica responsáveis por conteúdo técnico, acessos e atendimento e fornece os materiais e dados necessários.

Avatares e produção de vídeos. Possibilidade de contratação separada, com entregáveis e investimento a definir. Nenhum valor específico para esse módulo está incluído na tabela.

Próximo passo
Escolher a opção inicial e validar o levantamento para formalizar escopo, capacidade, cronograma, condições comerciais e critérios de aceite.