Lucro ON

COPILOTO IA · CHATGPT E CLAUDE

Pergunte. A IA responde com o seu lucro real.

O guia com os prompts prontos para conversar com os seus números: 20 agentes especialistas, perguntas do dia a dia e todos os relatórios em PDF.

Onde estou perdendo dinheiro este mês?

📍 Agente Financeiro · 3 produtos dão prejuízo e somam R$ 2.140. O maior vilão é...

Gere o relatório do mês passado em PDF.

Somente leitura. A IA consulta; não altera nada na sua loja.

lucroon.com.br

ANTES DE COMEÇAR

Conecte uma vez, pergunte sempre

A conexão leva menos de um minuto. Nenhuma senha é copiada: você autoriza numa tela do próprio Lucro ON.

CHATGPT **App oficial · 1 clique**

Instalar no ChatGPT ›

1. Clique no botão (ou aponte a câmera do celular para o QR Code)
2. No ChatGPT, clique em **Conectar**
3. Na tela do Lucro ON, clique em **Autorizar**
4. Pronto: vale em todas as conversas

https://chatgpt.com/plugins/plugin_asdk_app_6ac66d6773a081918aa005e1c84f211b

CLAUDE **claude.ai ou aplicativo**

URL DO COPILOTO — COPIE E COLE

```
https://api.lucroon.com.br/mcp
```

1. No Claude, abra **Configurações › Conectores**
2. **Adicionar conector personalizado** e cole a URL
3. Clique em **Conectar** e depois em **Autorizar**
4. Deixe as configurações de OAuth em branco

Conta de empresa no ChatGPT: o administrador pode precisar liberar o app. A mesma URL serve para outras ferramentas de IA compatíveis com conectores (MCP). O passo a passo também fica em **Configurações › Copiloto IA**.

PARA COMEÇAR AGORA

Os 8 primeiros prompts

Copie e cole. Cada um já aciona o agente certo.

- "Gere o relatório do mês passado em PDF.
- "Onde estou perdendo dinheiro este mês?
- "Quais campanhas de anúncio devo pausar e quais escalar?
- "Gere meu relatório semanal em PDF.
- "Me dê o briefing de hoje das minhas lojas.
- "Quais produtos vendem muito mas lucram pouco?
- "O que vai acabar no estoque e o que preciso enviar ao Full?
- "Gere o relatório do agente de Ads em PDF.

COMO PEDIR MELHOR

Seis jeitos de deixar a resposta mais precisa

A IA entende português do dia a dia. Quanto mais contexto você der, mais direta é a resposta.

Diga o período

"em outubro", "nos últimos 30 dias", "semana passada". Sem período, a IA usa o mês atual.

Diga a loja ou a plataforma

"só a loja Shopee", "só Mercado Livre", "compare as minhas lojas". Sem isso, entram todas.

Peça o formato

"em PDF", "em tabela", "em planilha", "em 5 tópicos", "para mandar para a equipe".

Peça comparação

"compare com o mês anterior", "com o mesmo mês do ano passado".

Peça o próximo passo

"o que eu faço primeiro?", "monte um plano com prazo e responsável".

Chame um agente

"Use o Agente Financeiro para..." — ele segue um método pronto e assina a entrega.

VAGO

Como estão as vendas?

PRECISO

Compare o lucro de outubro com setembro, só na loja Shopee, e me diga os 3 produtos que mais caíram.

ROTINA

O que perguntar e quando

Uma rotina simples para nunca ser pego de surpresa.

Toda manhã

- Me dê o briefing de hoje das minhas lojas.
- Tem pedido para atrasar hoje?
- Quanto vendi ontem e quanto lucrei?

Toda segunda

- Gere meu relatório semanal em PDF.
- Quais campanhas devo pausar e quais escalar?
- O que vai acabar no estoque nos próximos 15 dias?

Todo início de mês

- Gere o relatório do mês passado em PDF.
- Faça o fechamento financeiro com os vilões e as joias.
- Monte o plano do mês com metas em reais.

AGENTES ESPECIALISTAS

01 Resultado e dinheiro

Lucro real, fechamento do mês e caixa

R Agente Relatório Mensal

Consultor que fecha o mês da operação inteira num relatório em PDF: resultado, evolução, custos, lojas, produtos, anúncios pagos, estoque, devoluções, conciliação e meta, com diagnóstico e um plano de ação priorizado em reais.

- Faça meu relatório mensal de setembro em PDF. PDF
- Gere o relatório do mês passado só das minhas lojas da Shopee.
- Quero o PDF do fechamento de agosto com o plano de ação para a equipe.
- Quero o relatório da semana passada em PDF. PDF
- Gere o relatório de outubro só da loja Shopee, com o plano de ação no fim.
- Compare este mês com o mês passado e me diga o que mudou no lucro.

Para chamar direto: **"Use o Agente Relatório Mensal para ..."**

C Agente Comitê

Chefe da operação: junta o olhar de todos os especialistas num briefing do dia com as 3 prioridades em reais, monta o plano do mês, diagnostica queda de vendas e prepara Black Friday e datas comerciais, arbitrando quando dois especialistas discordam.

- Faça o briefing de hoje: o que eu preciso resolver primeiro?
- Monte o plano do mês de novembro com metas em reais e o calendário de datas.
- Minhas vendas caíram nesta semana. Por quê e o que eu faço?
- Quais são as 3 coisas que mais vão mexer no meu lucro nesta semana?
- Gere o briefing do comitê em PDF para eu mandar para a equipe. PDF
- O financeiro diz uma coisa e o ads diz outra. Quem tem razão no meu caso?

Para chamar direto: **"Use o Agente Comitê para ..."**

F Agente Financeiro

Controller financeiro da operação: mostra para onde vai cada real vendido, o lucro real por produto, quem dá prejuízo, o preço mínimo de cada produto e o fechamento do mês.

- Quais produtos estão me dando prejuízo este mês?
- Qual o preço mínimo do meu produto mais vendido para manter 30% de margem?
- Faça o fechamento financeiro de setembro com os vilões e as joias.
- Para onde vai cada R$ 100 que eu vendo?
- Quanto eu pago de taxa por plataforma e qual é a mais cara?
- Gere o relatório financeiro do mês passado em PDF. PDF

Para chamar direto: **"Use o Agente Financeiro para ..."**

F Agente de Fluxo de Caixa

Projeta o caixa das próximas semanas: quanto as plataformas vão pagar, quanto vence em contas a pagar, o saldo de cada semana e onde o dinheiro aperta — com o que fazer antes de faltar.

- Vou ter dinheiro para pagar as contas nas próximas semanas?
- Monte meu fluxo de caixa dos próximos 2 meses. Tenho R$ 8.000 na conta hoje.
- Em que semana meu caixa fica negativo?
- Quanto as plataformas vão me pagar nos próximos 7 dias?
- Gere o relatório de fluxo de caixa em PDF. PDF

Para chamar direto: **"Use o Agente de Fluxo de Caixa para ..."**

AGENTES ESPECIALISTAS

02 Vendas e crescimento

Meta, previsão, datas e o que está em alta

D Agente Diretor Comercial

Estrategista de vendas: mede meta contra realizado e o que falta por dia, encontra o que trava o crescimento e monta o plano de alavancas (anúncios pagos, conversão, ticket, mix) com número, dono e prazo, priorizando o portfólio pelo lucro.

- Estou batendo a meta do mês? Se não, quanto preciso vender por dia e de onde vem?
- O que está travando o crescimento da minha loja?
- Quais produtos eu devo priorizar e quais devo descontinuar?
- Qual loja cresce e qual está parada? Compare as minhas lojas.
- Monte um plano para aumentar o faturamento em 20% sem perder margem.
- Gere o relatório comercial em PDF. PDF

Para chamar direto: **"Use o Agente Diretor Comercial para ..."**

B Agente de BI e Previsão

Analista de números da operação: curva ABC por receita e por lucro, produtos subindo e morrendo, previsão de vendas dos próximos 30 dias, meta desdobrada até o dia e o placar da semana.

- Monte a curva ABC dos meus produtos por receita e por lucro.
- Quais produtos estão subindo e quais estão morrendo nas últimas semanas?
- Faça o placar da semana e a previsão de vendas para os próximos 30 dias.
- Quais produtos são 80% do meu lucro?
- Quanto vou vender até o fim do mês se continuar nesse ritmo?
- Gere o relatório de BI e previsão em PDF. PDF

Para chamar direto: **"Use o Agente de BI e Previsão para ..."**

C Agente de Calendário Comercial

Monta o plano de cada data comercial que vem pela frente (Black Friday, Natal, Dia das Mães, datas duplas...): meta pelo histórico do ano anterior, quando começar a preparar, que produtos puxar, estoque e promoções.

- Quais datas comerciais vêm aí e o que eu preciso preparar?
- Monte meu plano para a Black Friday com meta e estoque.
- Qual meta faz sentido para o Natal, olhando o ano passado?
- O que eu preciso começar a preparar agora para o Dia das Mães?
- Quais produtos mais venderam no Natal do ano passado?
- Gere o calendário comercial em PDF. PDF

Para chamar direto: **"Use o Agente de Calendário Comercial para ..."**

T Agente de Tendências e Oportunidades

Mostra o que está em alta no Mercado Livre nas categorias em que você vende — buscas que mais cresceram, mais desejadas e mais vendidos — e aponta as oportunidades que você ainda não cobre com anúncio.

- O que está em alta nas minhas categorias no Mercado Livre?
- Que produtos novos eu deveria começar a vender?
- Meus títulos usam as buscas do momento?
- Quais buscas mais cresceram na minha categoria nesta semana?
- Gere o relatório de tendências em PDF. PDF

Para chamar direto: **"Use o Agente de Tendências e Oportunidades para ..."**

AGENTES ESPECIALISTAS

03 Anúncios e marketing

Ads, promoções, afiliados e a vitrine

A Agente de Ads

Diretor de performance dos anúncios pagos: compara o ROAS de cada campanha com o ROAS mínimo da sua margem, classifica de campeã a ruim e diz onde escalar, ajustar ou cortar verba, sempre checando estoque e margem antes.

- Meus anúncios pagos estão dando retorno? Quais campanhas escalo e quais corto?
- Por que o ROAS das minhas campanhas caiu nesta semana?
- Audite o TikTok Ads (GMV Max) do último mês.
- Qual é o ROAS mínimo de cada produto para não ter prejuízo?
- Quanto gastei de anúncio este mês e quanto isso representa do faturamento?
- Gere o relatório de anúncios pagos em PDF. PDF

Para chamar direto: **"Use o Agente de Ads para ..."**

P Agente de Promoções

Gestor de descontos e campanhas: diz quais promoções dão prejuízo e quais valem a pena, calcula o desconto máximo de cada produto sem furar o piso de margem e recomenda ligar, ajustar ou desligar, sempre a partir do preço cheio.

- Tem alguma promoção minha dando prejuízo no Mercado Livre?
- Quanto de desconto eu posso dar nos meus 10 produtos mais vendidos na Shopee sem perder dinheiro?
- Vale a pena entrar nessa oferta de 20% para o Dia das Crianças?
- Liste as promoções ativas que estão me dando prejuízo, da pior para a melhor.
- Gere o relatório de promoções em PDF. PDF

Para chamar direto: **"Use o Agente de Promoções para ..."**

A Agente de Afiliados

Especialista no canal de afiliados e criadores: mede quanto o canal vende e custa, mostra se a margem de cada produto aguenta a comissão e calcula a comissão máxima por produto que preserva a margem.

- Meu canal de afiliados dá retorno? Quanto vendi e quanto paguei de comissão?
- Qual a comissão máxima que eu posso pagar em cada produto sem perder margem?
- A comissão de afiliado está comendo meu lucro em algum produto?
- Quanto o canal de afiliados vendeu no último mês?
- Gere o relatório do canal de afiliados em PDF. PDF

Para chamar direto: **"Use o Agente de Afiliados para ..."**

A Agente de Anúncios

Auditor de anúncios publicados: escolhe os que mais vendem e têm o que melhorar, revisa título, ficha técnica, fotos, vídeo, descrição e variações, e entrega a lista de correções em ordem de impacto para o vendedor aplicar.

- Audite meus 15 anúncios mais vendidos e diga o que melhorar em cada um.
- Meu anúncio mais vendido caiu na busca. O que aconteceu?
- Quais anúncios estão sem vídeo ou com ficha técnica incompleta?
- Reescreva o título do meu anúncio campeão com as palavras que o comprador busca.
- Gere o relatório de otimização de anúncios em PDF. PDF

Para chamar direto: **"Use o Agente de Anúncios para ..."**

D Agente Diretor Criativo

Diretor de arte dos anúncios: lê o produto e as fotos atuais, planeja a sequência de imagens e o roteiro do vídeo que quebram as objeções do comprador e escreve os prompts prontos para o gerador de imagem, começando pelos produtos que mais vendem.

- Monte o plano de fotos do meu anúncio mais vendido.
- Quais dos meus anúncios mais vendidos precisam de fotos ou vídeo novos?
- Me dê os prompts das imagens para o anúncio da jaqueta, uma por vez.
- Escreva o roteiro de um vídeo de 30 segundos para o meu produto mais vendido.
- Gere o plano de imagens dos anúncios em PDF. PDF

Para chamar direto: **"Use o Agente Diretor Criativo para ..."**

AGENTES ESPECIALISTAS

04 Mercado Livre

Catálogo e preço da concorrência

C Agente de Catálogo

Especialista no catálogo do Mercado Livre: mostra quem ganha a página de cada produto, quanto falta para você ganhar, se ganhar dá lucro, quais promoções te põem em 1º com lucro e o que fazer quando o preço não basta.

- Quais produtos de catálogo eu perdi e dá para recuperar com lucro?
- Que promoções valem a pena para ganhar o catálogo?
- Faça o resumo da semana do meu catálogo.
- Em quais produtos eu estou perdendo o catálogo por poucos centavos?
- Gere o relatório de catálogo do Mercado Livre em PDF. PDF

Para chamar direto: **"Use o Agente de Catálogo para ..."**

C Agente de Concorrência e Preço

Compara o seu preço com os outros vendedores do mesmo produto no Mercado Livre e diz onde você está caro demais (perdendo venda), onde está barato demais (deixando dinheiro na mesa) e qual preço faz sentido sem perder margem.

- Estou mais caro que a concorrência nos meus produtos que mais vendem?
- Onde posso subir o preço sem perder venda?
- Qual o preço dos concorrentes do meu anúncio campeão?
- Onde estou barato demais e deixando dinheiro na mesa?
- Gere o relatório de concorrência e preço em PDF. PDF

Para chamar direto: **"Use o Agente de Concorrência e Preço para ..."**

AGENTES ESPECIALISTAS

05 Operação

Estoque, expedição, devoluções e reputação

E Agente de Estoque e Full

Guardião do estoque no Full e no depósito próprio: mostra o que vai acabar e quando, a ruptura por variação, a lista de compras e a remessa para o Full dos próximos 30 dias, e o capital parado que precisa girar.

- O que vai acabar nos próximos 15 dias? Monte a lista de compras.
- O que eu preciso mandar para o Full nesta semana, por tamanho?
- Quanto dinheiro eu tenho parado em estoque que não vende?
- Quais tamanhos ou cores vão faltar primeiro?
- Quais produtos estão parados há mais tempo e quanto valem?
- Gere o relatório de estoque em PDF. PDF

Para chamar direto: **"Use o Agente de Estoque e Full para ..."**

L Agente de Logística e Pós-venda

Cuida da expedição e do pós-venda: lista os pedidos em risco de atrasar o despacho, fecha o mês por data de envio, mostra devoluções por motivo e produto e acompanha as falhas de entrega, para não perder dinheiro nem reputação.

- Tem pedido para atrasar hoje? Monte a fila de expedição.
- Por que meus clientes estão devolvendo? Quero os motivos por produto.
- Quantos pedidos eu despachei em setembro, por loja?
- Quantos pedidos tenho para despachar hoje e quais estão mais atrasados?
- Quanto perdi com devoluções este mês?
- Gere o relatório de logística e pós-venda em PDF. PDF

Para chamar direto: **"Use o Agente de Logística e Pós-venda para ..."**

R Agente de Reputação

Guardião da reputação: lê o termômetro do Mercado Livre e a saúde da conta da Shopee, mostra o que está piorando, quanto falta para mudar de cor ou ganhar ponto de penalidade e de onde vem o problema (atraso, cancelamento, reclamação).

- Como está a reputação das minhas lojas?
- Corro risco de perder a cor verde ou a medalha no Mercado Livre?
- Quantos pontos de penalidade tenho na Shopee e por quê?
- O que mais está prejudicando a minha reputação: atraso, cancelamento ou reclamação?
- Gere o relatório de reputação em PDF. PDF

Para chamar direto: **"Use o Agente de Reputação para ..."**

AGENTES ESPECIALISTAS

06 Clientes e conta

Recompra e a conta pronta para dar número certo

C Agente de Clientes e Recompra

Dono do cliente que já comprou: mede a taxa de recompra, quantos clientes são recorrentes e onde eles estão, e desenha campanhas de segunda compra e de reativação com incentivo que cabe na margem.

- Qual é a minha taxa de recompra e como eu aumento?
- Monte uma campanha para trazer de volta quem comprou e sumiu.
- Quais produtos geram segunda compra e quais não?
- Quantos clientes compraram de mim mais de uma vez este ano?
- Em quais estados estão os meus melhores clientes?
- Gere o relatório de clientes e recompra em PDF. PDF

Para chamar direto: **"Use o Agente de Clientes e Recompra para ..."**

A Agente de Auditoria da Conta

Confere se a conta está pronta para dar números confiáveis — custos, imposto, metas, anúncios pagos, lojas sincronizando — e diz o que fazer em cada item e onde no Lucro ON, fechando com o retrato inicial da operação e as primeiras ações.

- Minha conta está bem configurada? O que falta para os números ficarem certos?
- Acabei de conectar minhas lojas. Faça a auditoria inicial da operação.
- Por que o lucro aparece estranho? Tem algo faltando no cadastro?
- Quais produtos estão sem custo cadastrado?
- Gere o diagnóstico da conta em PDF. PDF

Para chamar direto: **"Use o Agente de Auditoria da Conta para ..."**

PERGUNTAS LIVRES

Pergunte direto, sem chamar agente

Para uma resposta rápida, faça a pergunta do jeito que viria na sua cabeça.

Lucro e faturamento

- Qual foi meu lucro em outubro, por plataforma?
- Qual loja me dá mais lucro e qual me dá menos?
- Quanto faturei ontem e quanto sobrou de lucro?
- Mostre a evolução do lucro dia a dia neste mês.

Produtos e SKU

- Quais produtos venderam bem mas com margem abaixo de 10%?
- Me dê o lucro por SKU do mês passado em planilha.
- Quanto custa cada SKU no meu cadastro?
- Quais são os 10 produtos que mais lucraram este mês?

Pedidos

- Mostre os pedidos de ontem que deram prejuízo.
- Detalhe o pedido 260909K6MV86W2: para onde foi o dinheiro?
- Quantos pedidos foram enviados em setembro, por loja?
- Liste as vendas canceladas desta semana.

Taxas e DRE

- Monte o DRE de setembro.
- Qual é a minha margem de contribuição este mês?
- Quanto paguei de comissão, frete e afiliado em cada plataforma?
- Compare o DRE mês a mês nos últimos 6 meses.

Devoluções e conciliação

- Quantas devoluções tive e quanto custaram?
- Quais produtos mais voltam e por qual motivo?
- Recebi tudo o que deveria das plataformas?
- Quanto ainda tenho a receber e quando cai?

Metas

- Estou perto da minha meta do mês?
- Quanto preciso vender por dia para bater a meta?
- Qual meta faz sentido para o próximo mês?
- Em que loja eu estou mais longe da meta?

RELATÓRIOS EM PDF

Todos os PDFs que você pode pedir

Escreva **"Gere o [nome do relatório] em PDF"**. Os números saem direto do Lucro ON; a IA escreve só a análise. O link fica válido por 7 dias.

PDF Relatório Mensal	PDF Relatório Semanal	PDF Diagnóstico da Conta
PDF Relatório de Anúncios Pagos	PDF Relatório de Estoque	PDF Relatório Financeiro
PDF Relatório de Promoções	PDF Relatório de Logística e Pós-venda	PDF Relatório de Clientes e Recompra
PDF Relatório de Otimização de Anúncios	PDF Relatório do Canal de Afiliados	PDF Relatório de BI e Previsão
PDF Relatório Comercial	PDF Relatório de Catálogo do Mercado Livre	PDF Plano de Imagens dos Anúncios
PDF Briefing do Comitê Executivo	PDF Relatório de Fluxo de Caixa	PDF Relatório de Calendário Comercial
PDF Relatório de Reputação	PDF Relatório de Concorrência e Preço	PDF Relatório de Tendências e Oportunidades

LIMITES

O que a IA vê e o que não faz

Vê

- Pedidos, lucro, faturamento e DRE
- Produtos, custos, estoque e Full
- Anúncios pagos, promoções e afiliados
- Devoluções, conciliação e metas

Não faz

- Alterar preço, estoque, anúncio, custo ou configuração
- Cancelar pedido, responder devolução ou falar com comprador
- Mostrar nome, CPF, telefone ou endereço de compradores
- Informar visitas orgânicas e taxa de conversão (o Lucro ON não recebe esse dado)

Lucro ON

Dúvida ou sugestão de prompt? Fale com o suporte pelo chat dentro do Lucro ON.