

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DE DADOS & IA

[Nome da Empresa-Cliente]

Relatório do diagnóstico de 90 minutos com a liderança e os stakeholders das áreas de negócio.

O essencial numa página.

[X €/mês]

Custo estimado das dores identificadas (fricção operacional + risco)

[Y h/mês]

Horas de trabalho manual recuperáveis nas áreas ouvidas

[Z meses]

Payback estimado do projeto-farol recomendado

As três oportunidades

OPORTUNIDADE	ÁREA	IMPACTO ESTIMADO	ESFORÇO	PAYBACK
1. [nome curto]	[área]	[€/mês ou h/mês]	[S/M/L]	[meses]
2. [nome curto]	[área]	[€/mês ou h/mês]	[S/M/L]	[meses]
3. [nome curto]	[área]	[€/mês ou h/mês]	[S/M/L]	[meses]

Recomendação Praxis: [arrancar pelo projeto-farol N, porque...; 1-3 frases diretas, sem jargão — a frase que o CEO repete na reunião de direção]

Como ler este relatório: a secção 2 explica o método; a 3 documenta o que ouvimos por área; as secções 4-6 transformam isso em decisões; a 7 é o plano.

O que fizemos, com quem, e como chegámos aos números.

Quem ouvimos

NOME	FUNÇÃO	ÁREA	SESSÃO
[nome]	[cargo]	[Operações / Financeiro / Comercial / IT & Dados]	[data]

Acrescentar uma linha por stakeholder. O valor do diagnóstico vem do cruzamento das perspetivas.

O que analisámos

- **Sessão estruturada (90 min)** — objetivos estratégicos, dores por área, iniciativas de dados/IA em curso e abandonadas, processos críticos e a sua dependência de pessoas-chave.
- **Inventário de sistemas** — ERP, CRM, SCADA/telemetria, ficheiros Excel "sistema-sombra", integrações existentes.
- **Evidência técnica (opcional)** — scan read-only com o DataVault a [N] fontes: qualidade, duplicados, linhagem e prontidão para IA — números objetivos, não opiniões.

Como quantificamos

Cada dor é traduzida em euros com pressupostos explícitos (Anexo A): horas × custo/hora da função, margem em risco, custo de desvios ou multas evitáveis. Preferimos **estimativas conservadoras e auditáveis** a números impressionantes — este relatório serve para decidir, não para vender.

Maturidade de dados & IA (resumo)

DIMENSÃO	NÍVEL (1-5)	EVIDÊNCIA
Dados & Integração	[n]	[1 frase]
Qualidade de Dados	[n]	[1 frase]
IA & Automação	[n]	[1 frase]
Pessoas & Processo	[n]	[1 frase]
Valor & Governação	[n]	[1 frase]

O que ouvimos — e quanto custa.

Repetir o bloco abaixo por área ouvida (Operações, Financeiro, Comercial, IT & Dados, ...).

[Área]

DOR	EVIDÊNCIA (O QUE NOS FOI DITO / OBSERVADO)	CUSTO ESTIMADO
[dor 1]	[citação ou facto concreto]	[€/mês ou h/mês]
[dor 2]	[...]	[...]

Padrões transversais: [o que se repete entre áreas — ex.: Excel como sistema, dependência de pessoas-chave, dados duplicados entre sistemas. É aqui que nasce o caso de mudança.]

Todas as oportunidades vistas de uma vez.

Cada iniciativa identificada nas sessões, posicionada por **impacto financeiro** e **esforço/risco de implementação**. As três selecionadas estão no quadrante certo — impacto alto, esforço contido.

Impacto alto · Esforço baixo [fazer primeiro — as 3 oportunidades]	Impacto alto · Esforço alto [planear no roadmap 9-24 meses]
Impacto baixo · Esforço baixo [quick wins de moral, se sobrar capacidade]	Impacto baixo · Esforço alto [não fazer — dizê-lo poupa dinheiro]

#	INICIATIVA	IMPACTO (€/MÊS)	ESFORÇO	DECISÃO
1	[...]	[...]	[S/M/L]	[avançar / roadmap / descartar]

Oportunidade N — [nome]

Repetir esta página por oportunidade.

Problema

[2-3 frases: o que acontece hoje, quem sofre, com que frequência.]

Solução proposta

[a intervenção concreta: automação / modelo semântico + LLM / qualidade de dados; que sistemas toca; o que NÃO toca. Design para a exceção: a máquina trata o volume, as pessoas tratam o discernimento.]

Impacto e retorno

MÉTRICA	HOJE	ALVO (6 MESES)	VALOR
[horas/mês no processo]	[...]	[...]	[€/mês]

Riscos e pré-requisitos

- [risco 1 + mitigação]
- [pré-requisito de dados/acessos]

Investimento estimado: [intervalo €] · Duração: [semanas] · Payback: [meses]

[Nome do farol] — 8 a 16 semanas para provar o modelo.

O farol não é um piloto descartável: é a primeira peça da arquitetura definitiva (camadas Dados → Inteligência → Interação), entregue num âmbito curto o suficiente para mostrar resultado em produção.

Âmbito

[o que entra, o que fica explicitamente fora]

Fases e entregas

FASE	SEMANAS	ENTREGA VERIFICÁVEL
Fundação de dados	[1-4]	[fontes ligadas, qualidade medida (DataVault), modelo semântico v1]
Inteligência	[5-10]	[automação/modelo em staging com dados reais]
Produção & adoção	[11-16]	[em produção, equipa formada, KPIs no dashboard]

Equipa e investimento

[papéis Praxis + papéis do cliente (sponsor, dono de processo, IT); intervalo de investimento; modelo de trabalho]

KPIs de sucesso

- [KPI operacional — ex.: horas/mês no processo]
- [KPI financeiro — €/mês]
- [KPI de adoção — % casos tratados sem intervenção]

Três horizontes. Cada um paga o seguinte.

HORIZONTE	INICIATIVAS	PRÉ-REQUISITOS	RESULTADO ESPERADO
0-3 meses Fundação + quick wins	[projeto-farol (fase 1) + 1-2 quick wins]	[acessos, sponsor, dados X]	[€/mês + credibilidade interna]
3-9 meses Prova em produção	[farol completo + oportunidade 2]	[fundação do H1]	[payback do farol atingido]
9-24 meses Escala	[oportunidade 3 + extensão a outras unidades]	[governança, equipa interna capacitada]	[capacidade instalada, não dependência]

Regra de governação do roadmap: revisão trimestral com o board — cada iniciativa continua, ajusta ou morre com base nos KPIs, não no entusiasmo. O que a Praxis entrega inclui a capacitação da vossa equipa: o objetivo é ficarem donos do sistema, não dependentes de consultores.

Próximos passos (2 semanas)

- [decisão do sponsor executivo + dono de processo]
- [acessos read-only às fontes para baseline DataVault]
- [kickoff do farol — data proposta]

Todos os números são auditáveis.

PRESSUPOSTO	VALOR USADO	FONTE
Custo hora (função administrativa)	[€/h]	[indicado pelo cliente / referência setorial]
Custo hora (engenharia)	[€/h]	[...]
[outros: volumes, frequências, margens]	[...]	[...]

Praxis · Estratégia e automação com IA para indústria e energia · praxis.pt
Este template é propriedade da Praxis. O relatório final é confidencial e preparado exclusivamente para o cliente.