

Técnicas para obter as melhores respostas possíveis do Doug em qualquer situação

O Doug é um agente neural que reage ao que você fala. Quanto melhor a entrada, melhor a saída.

A Regra de Ouro: Trate o Doug como um consultor de 100 mil reais

O que isso significa:

- Você não chegaria num consultor de 100K e diria apenas "crie um post"
- Você contextualizaria, explicaria o público, os objetivos
- Você daria informações relevantes para receber uma resposta valiosa

Bons Resultados:

- Respostas altamente contextualizadas
- Conteúdo no seu tom de voz
- Estratégias direcionadas ao seu público
- Execução pronta para usar
- Insights açãoáveis

Resultados Ruins:

- Entradas vagas tipo "crie um post"
 - Falta de contexto sobre o público
 - Sem informação sobre objetivos
 - Respostas genéricas e superficiais
-

Existem 2 Formas de Usar o Doug:

1. Você já sabe o que quer → Contextualize e peça
 2. Você não sabe por onde começar → Pergunte primeiro, depois contextualize
-

Forma 1: Quando Você Já Sabe o Que Quer

O que fazer: Contextualize ao máximo e peça diretamente

Template de Entrada Contextualizada:

Doug, [o que você quer]. Contexto: [informações relevantes]. Meu público: [quem é]. Meu objetivo: [resultado esperado]. [Especificações adicionais].

Exemplo Real:

"Doug, me ajude a criar um post para o Instagram, 2200 caracteres. Eu quero que funcione como uma carta de vendas invisível. Contexto: quero gerar leads para minha mentoria de 5 mil. Meu público são empresários à beira do colapso. Meu objetivo é fazer com que eles se vejam no problema e me chamem na DM. Use um tom brutal, sem suavizar, e escreva como se eu tivesse só esse post pra encher a minha agenda."

O que incluir na contextualização:

- O formato que você quer (post, email, copy, etc.)
- Tamanho ou estrutura específica
- Quem é seu público
- Qual o objetivo final
- Tom de voz desejado (se necessário)
- Qualquer especificação importante

Quick tip: Isso NÃO é um prompt rígido que você precisa seguir palavra por palavra. É uma entrada contextualizada. Você pode até usar o microfone e falar naturalmente, desde que traga o contexto necessário.

Forma 2: Quando Você Não Sabe o Que Pedir

O que fazer: Pergunte primeiro para aprender, depois contextualize para executar

Template de Entrada Exploratória:

Doug, [sua situação/objetivo]. Qual [estrutura/estratégia/método] você me recomenda?

Exemplo Real:

"Doug, quero fazer um post no Instagram de legenda longa. Meu objetivo é gerar leads para minha mentoria. Quero que o post funcione como uma carta de vendas invisível sem ofertar diretamente. Qual a estrutura você me recomenda?"

Versão Mais Amplia:

"Doug, eu quero gerar demanda para minha mentoria através do Instagram. Quais são as formas que você recomenda da gente fazer isso?"

Como Funciona o Fluxo Completo (Forma 2):

Passo 1: Faça a pergunta exploratória

- Doug responde com frameworks e estruturas

Passo 2: Escolha a sugestão que faz sentido

- Analise as opções que ele trouxe

Passo 3: Contextualize e peça a execução

- "Perfeito, gostei dessa sugestão, agora eu quero que você crie [X] para mim seguindo essa estrutura. Aqui estão os detalhes: [contexto completo]"
-

Problemas & Soluções

O Doug deu uma resposta genérica

- Você provavelmente não contextualizou o suficiente
- Adicione mais informações sobre público, objetivo e tom
- Trate-o como um consultor de 100K, não como uma ferramenta básica

Não sei que informações passar

- Pense: "O que um consultor precisaria saber para me ajudar?"
- Mínimo necessário: público-alvo, objetivo final, formato desejado
- Quanto mais contexto, melhor a resposta

A resposta veio boa mas não está no meu tom

- Especifique o tom na entrada: "brutal", "empático", "técnico", etc.
- O Doug está treinado no estilo de escrita específico, mas às vezes precisa do direcionamento

Não sei qual estrutura ou estratégia usar

- Use a Forma 2: pergunte primeiro
- Deixe o Doug te ensinar e sugerir opções
- Depois contextualize para executar

Fiz uma pergunta simples tipo "oi" e ele me deu esporro

- Normal! O Doug é orientado para ação

- Ele vai sempre te puxar para fazer algo concreto
 - Use isso a seu favor: sempre chegue com uma intenção clara
-

Quick tip: Você pode abrir o microfone e falar naturalmente com o Doug. Não precisa escrever. Apenas garanta que você está trazendo o contexto necessário como faria com um consultor caro.

Resumo: Existem duas formas de usar o Doug - quando você já sabe o que quer (contextualize e peça) ou quando não sabe (pergunte primeiro, depois contextualize). Em ambos os casos, a regra é clara: trate como consultor de 100K e você terá respostas de 100K.