



Microsoft 365
Copilot

O Manual de Procedimentos da IA para Otimizar Processos de Negócio



Índice

- | | | | |
|----|---|----|--------------------------------|
| 01 | Aspirar mais alto com IA que suporta funções empresariais | 06 | IA em ação: Marketing |
| 02 | | 07 | IA em ação: Jurídico |
| 03 | IA em ação: Finanças | 08 | IA em ação: Suporte ao Cliente |
| 04 | IA em ação: Recursos Humanos | 09 | IA em ação: TI |
| 05 | IA em ação: Vendas | | |

Uma oportunidade para obter mais valor através da IA

A conversa sobre a forma como a IA no local de trabalho está a capacitar os utilizadores girou, em grande parte, em torno das ferramentas de que os mesmos precisam para aumentar a produtividade, poupar tempo em tarefas de rotina e recuperar largura de banda criativa. Equipar os indivíduos com estas ferramentas é um grande passo para uma organização. Mas também é apenas o primeiro passo.

Alcançar impacto nos negócios além da produtividade individual é o verdadeiro potencial da IA. Embora o fortalecimento da produtividade para os utilizadores seja uma vitória para as empresas, focar as soluções de IA para dar suporte aos workflows em todas as funções do negócio pode fornecer oportunidades ainda maiores para aumentar a receita, otimizar custos e ajudar os colaboradores a prosperar.

Distanciar-se para aplicar a IA nos processos essenciais do negócio pode ampliar o propósito de uma estratégia de IA e melhorar os seus efeitos, visando gerar valor empresarial a longo prazo e a transformação organizacional.

É aqui que entra o Copilot Studio. Como plataforma nativa de agentes de IA do Copilot, o Copilot Studio permite que as organizações criem, façam a gestão e protejam agentes de IA adaptados às suas necessidades empresariais. Estes agentes podem ser projetados para serem coordenados entre sistemas, simplificar workflows complexos e fornecer resultados alinhados com os objetivos estratégicos. Muitos cenários de alto impacto exigirão que o Copilot Studio crie os agentes que os tornam possíveis.

Neste e-book, iremos explorar as formas pelas quais a IA pode elevar os workflows para funções de negócios comuns a todos os setores, usando exemplos específicos para destacar os impactos que a IA pode ter no crescimento das vendas, na poupança global e na experiência positiva do colaborador da sua organização.





Aspirar mais alto com IA que suporta funções empresariais

Cada área de operações numa organização tem necessidades, requisitos e KPI diferentes. Os sistemas em vigor para marketing, vendas, RH, suporte ao cliente, departamentos jurídico e financeiro e TI são variados. E nem sempre estão otimizados para a era digital. As soluções de IA flexíveis e poderosas da atualidade podem ser aplicadas a workflows em todas estas funções, transformando processos fundamentais em cada área para oferecer ganhos significativos em termos de receitas, otimização de custos e experiência do colaborador.

Embora muitos líderes empresariais compreendam este valor e concordem que implementar a IA é imperativo para manter uma vantagem competitiva, ainda há alguma hesitação. Seja pela falta de uma estratégia clara de IA, preocupações com a privacidade ou comprovar o ROI do seu investimento em IA, alguns líderes empresariais ainda não implementaram a IA. Apesar disso, 82% dos líderes dizem que este é um ano crucial para repensar aspetos essenciais da estratégia e operações, e 78% dos líderes dizem que a sua empresa está a considerar adicionar funções focadas em IA.¹

Ao focar as soluções de IA em funções específicas do negócio, os líderes podem implementar uma abordagem que produz melhorias visíveis e quantificáveis. Esta abordagem direcionada também pode capacitar os líderes de negócios a validar rapidamente o ROI das suas iniciativas de IA, mostrando de que forma estas tecnologias podem elevar o desempenho dos colaboradores, otimizar as operações e alinhar-se com os objetivos estratégicos a longo prazo.

Organizações do mundo real têm utilizado a IA para realizar:

- Uma redução no tempo que os vendedores despendem a pesquisar antes do alcance do cliente de quatro horas para 15 minutos²
- Uma redução de 20 a 30% em tempo e dinheiro ao trabalhar em respostas RFP³
- Uma poupança até cinco horas por semana, por colaborador, ao eliminar processos diários⁴

A implementação da IA em funções específicas do negócio cria benefícios reais que permitem uma transformação organizacional significativa. Vamos explorar de que forma.

O panorama geral: Impacto global nos negócios e IA

A poupança de tempo e o ímpeto inicial na criatividade são decisivos para os utilizadores individuais de IA. Contudo, quando os líderes de negócio ampliam o foco de IA da produtividade individual para workflows funcionais, podem impulsionar uma transformação mais holística em departamentos fundamentais e áreas de foco da empresa. Geralmente, esta mudança requer mais do que apenas a utilização da IA. Requer projetar como a IA é implementada em toda a empresa.

O Copilot Studio ajuda as organizações a fazer exatamente isso: as equipas podem criar agentes baseados em dados corporativos, ligados às ferramentas que já usam e geridos com os controlos de que necessitam. É assim que as empresas passam da adoção da IA para a sua estruturação de modo a causar impacto.

Aumentar as receitas

A integração da IA em workflows pode aumentar as vendas através de um vasto leque de possibilidades. Por exemplo, permitindo que equipas e membros melhorem as taxas de sucesso, reduzam o tempo de comercialização com novos produtos e serviços e consigam gerar propostas de venda mais rapidamente.

Saiba como um fornecedor global de serviços de comunicação usa ferramentas de IA para melhorar os processos de vendas e revolucionar o contacto com os clientes, totalizando 50 milhões de USD em poupanças anuais.²

Otimizar custos

A implementação de IA para dar suporte a funções do negócio cria oportunidades em termos de eficiência e de redução de custos, simplificando a entrada de dados e o processamento de faturas, reduzindo erros e custos de mão de obra e permitindo análises preditivas. O aumento da produtividade e a eficiência da cadeia de fornecimento ajudam a aumentar a margem líquida, enquanto as empresas podem esperar uma redução nos gastos externos com empresários de TI, bem como outras licenças de IA generativa que são substituídas por uma solução completa.

Um líder global em design, engenharia e serviços ambientais dedica 20% a 30% menos tempo e dinheiro a trabalhar em respostas RFP e vê uma redução de 10% nos custos de licitação.³

Ajudar os colaboradores a prosperar

Os workflows compatíveis com IA podem gerar maiores resultados para as equipas, aumentando a sensação de cumprimento e contribuição a nível individual. Ao reduzir tarefas repetitivas e de baixo valor e tornar as informações relevantes mais acessíveis, os membros da equipa estão capacitados a abraçar a sua criatividade.

A aplicação da IA aos workflows de RH também pode ter um impacto significativo na experiência dos colaboradores em toda a empresa, aumentando a retenção, melhorando as práticas de contratação e criando valor significativo para a empresa.

As soluções de IA poupam até cinco horas por semana aos colaboradores, as quais seriam normalmente gastas a lidar com tarefas de rotina. Isto permite que este fornecedor de telemedicina recupere milhares de horas com a eliminação de processos diários.⁴

Vamos examinar exatamente como a aplicação de soluções de IA a funções específicas do negócio na organização pode ajudar a desbloquear estes benefícios.

IA em ação: Finanças

A IA ajuda as equipas financeiras a evitarem ficar atoladas em análises manuais de dados para poderem tomar decisões mais inteligentes mais rapidamente. As ferramentas de IA podem obter dados financeiros em tempo real, descobrir tendências e gerar previsões precisas, dando às equipas uma imagem clara do dinheiro em caixa, prevendo flutuações de fluxo de caixa e sinalizando riscos antes que afetem os resultados.

Em vez de procurar discrepâncias ou analisar números, as equipas podem concentrar-se em estratégias de alto impacto, como otimizar a alocação de capital ou ajustar os gastos com base em condições dinâmicas de mercado, enquanto garantem a conformidade regulamentar com o mínimo de esforço.

Veja como a IA pode gerar impacto no negócio, apoiando os processos de planeamento e análise:

Antes da IA

A falta de insight sobre as tendências dos clientes e do mercado pode levar a processos reativos em vez de proativos, reduzindo a capacidade de capitalizar as oportunidades de mercado.

Com IA

As soluções de IA podem ajudar ao permitir a modelagem de cenários em tempo real e reduzir o tempo necessário para fornecer propostas perspicazes e baseadas em evidências. A IA também pode ajudar na identificação rápida de discrepâncias, prevendo tendências futuras e garantindo a conformidade com as regulamentações financeiras.

Aqui, a mudança para a IA pode aumentar a receita ao concluir tarefas de alto valor mais rapidamente. A IA ajuda os colaboradores a prosperar, fornecendo-lhes insights granulares e oportunos de que precisam para ter um desempenho ao mais alto nível.

E estamos a falar de apenas um processo. A IA também pode ser vantajosa para outros processos financeiros críticos, incluindo a gestão de riscos e a conformidade, bem como o processo da aquisição até ao pagamento.

O Manual de Procedimentos da IA para Otimizar Processos de Negócio

Para maximizar estes benefícios e personalizar estas soluções, use o Copilot Studio para criar e gerir agentes de IA. O M365 Copilot inclui uma versão básica que permite a criação de agentes simples. As capacidades autónomas podem ser acedidas na versão completa. [Saiba mais](#) sobre o Copilot Studio.

Este caso de utilização afeta vários KPI, e há muitos mais que as soluções de IA podem medir e melhorar para as equipas financeiras, incluindo:

- Gastos com outsourcing financeiro
- Pedidos de custo por análise
- Tempo de revisão do negócio
- Tempo de fecho
- Taxa de conformidade
- Precisão da previsão
- Retenção de colaboradores
- Vendas diárias pendentes

Saiba como o Barclays está a usar o Copilot para simplificar como os colaboradores acedem às informações

➔ **Encontre mais cenários de Finanças**

A photograph of three people in a modern office setting. A man with glasses and a beard is smiling, looking towards a woman with curly hair who is also smiling and holding a tablet. A third person is partially visible in the foreground, looking at a laptop. They are sitting around a wooden table with coffee cups and pens.

IA em ação: Recursos Humanos

Para as equipas de RH, as ferramentas de IA podem agilizar processos, como triagem de candidatos e avaliações de desempenho, mediante a análise de perfis, a previsão da adequação e a sugestão de percursos de desenvolvimento, o que liberta os membros da equipa de RH para se concentrarem na qualificação da força de trabalho. A IA também pode acelerar a integração de colaboradores. Uma plataforma de IA robusta permite que as organizações simplifiquem o acesso a dados relevantes de RH, melhorem a sua qualidade e mudem o foco de tarefas rotineiras para a execução de iniciativas estratégicas de RH bem-sucedidas.

Vejamos como a IA pode gerar impacto nos negócios apoiando os processos de recrutamento:

Antes da IA

O recrutamento pode ser um processo lento e complicado, com alto risco de ignorar os melhores talentos devido às limitações da triagem manual de currículos e da monitorização de candidatos.

Com IA

As soluções de IA podem ajudar a analisar as últimas tendências do setor, recapitular reuniões com gestores de contratação, elaborar uma descrição de funções com base nas investigações efetuadas e revelar potenciais candidatos acedendo a sistemas de registo de RH.

Aqui, a mudança para a IA ajuda a otimizar custos, acelerando processos manuais e simplificando o acesso a dados relevantes de RH. Também ajuda os colaboradores a prosperar, equipando o pessoal de RH a tomar medidas mais relevantes para garantir que os colaboradores se adequam às expectativas das suas funções e possam desempenhar as suas competências mais elevadas.

A IA também pode ser vantajosa para outros processos críticos de RH, incluindo o envolvimento dos colaboradores, remuneração e benefícios, aprendizagem e desenvolvimento, e gestão de talentos.

Há muitos mais KPI que as soluções de IA podem medir e melhorar para as equipas de RH, incluindo:

- Tempo de integração de colaboradores
- Chamadas atendidas por agentes
- Tempo de resolução de problemas
- Retenção de colaboradores
- Custos de contratação por colaborador
- Custos administrativos por colaborador
- Taxa de resolução na primeira chamada
- Demografia da força de trabalho

Saiba como a Trace3 está a usar o Copilot para melhorar os processos de recrutamento

➔ **Encontre mais cenários de Recursos Humanos**

O Manual de Procedimentos da IA para Otimizar Processos de Negócio

Para maximizar estes benefícios e personalizar estas soluções, use o Copilot Studio para criar e gerir agentes de IA. O M365 Copilot inclui uma versão básica que permite a criação de agentes simples. As capacidades autónomas podem ser acedidas na versão completa. [Saiba mais](#) sobre o Copilot Studio.



IA em ação: Vendas

Atualmente, não é fácil vender: 79% dos vendedores dizem que precisam de prestar suporte a mais contas e já estão a gastar 70% do seu tempo em tarefas administrativas, como pesquisa, planeamento, geração de propostas, entrada de dados e reuniões internas.⁵ A aplicação da IA aos processos de vendas é uma ótima oportunidade para ajudar a aliviar parte desta carga e permitir que as equipas se concentrem no que fazem melhor.

Vejamos como a IA pode gerar impacto no negócio apoiando os processos de geração de oportunidades de negócio:

Antes da IA

Processos manuais levam a estratégias genéricas e não direcionadas que resultam numa reduzida taxa de conversão e num custo elevado por oportunidade de negócio.

Com IA

Os representantes de vendas podem pedir à IA para identificar padrões nos dados dos clientes, permitindo a classificação de oportunidades de negócio e outras métricas para ajudar a descobrir mais oportunidades de negócio de alta qualidade.

Aqui, a mudança para a IA pode aumentar a receita ajustando os processos de vendas. Também ajuda os colaboradores a prosperar, simplificando os seus workflows e melhorando a sua eficácia.

A IA também pode ser vantajosa para outros processos críticos de vendas, incluindo o envolvimento do cliente (contacto e apresentações), negociação e fecho, acompanhamento pós-venda e upsell.



Este caso de utilização afeta vários KPI, e há muitos mais que as soluções de IA podem medir e melhorar para as equipas de vendas, incluindo:

- Oportunidades exploradas
- Dimensão do negócio
- Taxa de sucesso/taxa de fecho
- Retenção de clientes
- Tamanho médio do desconto
- Taxa de upsell/cross-sell
- Custo por oportunidade de negócio
- Duração do ciclo de vendas
- Taxa de resposta

Saiba como a Lumen está a usar o Copilot para apoiar os vendedores

➔ Encontre mais cenários de Vendas

IA em ação: Marketing

De que forma é que as equipas de marketing podem atualmente superar o desafio de oferecer experiências personalizadas em escala e, ao mesmo tempo, permanecerem ágeis face às mudanças nas tendências de consumo? As ferramentas de IA permitem que as equipas analisem grandes quantidades de dados de clientes em tempo real, identificando padrões e personalizando campanhas do interesse de públicos individuais. Ao otimizar automaticamente os gastos com anúncios baseados em dados de desempenho em tempo real, os profissionais de marketing podem alocar recursos de forma mais eficiente, gerando maiores taxas de envolvimento e conversão sem ajustes manuais.

Vejamos como a IA pode gerar impacto no negócio apoiando os processos de realização de campanhas:

Antes da IA

A coordenação e a monitorização manuais levam a uma alocação ineficiente dos recursos, custos operacionais mais altos e falta de agilidade na adaptação às exigências do mercado.

Com IA

A IA ajuda os utilizadores a analisar o desempenho da campanha, permitindo que os profissionais de marketing identifiquem e incorporem rapidamente as táticas de marketing mais impactantes. Isto garante uma implementação mais estratégica e eficaz dos recursos de marketing.

Aqui, a mudança para a IA pode aumentar a receita melhorando a eficácia do marketing, otimizar os custos alocando os gastos de marketing para canais que mostram resultados orientados por dados e ajudar os colaboradores a prosperar, simplificando os workflows para alcançar melhores resultados.

Esta é apenas uma aplicação para a IA no marketing. A IA também pode ser vantajosa para outros processos críticos de marketing, incluindo geração da procura, insights e estratégia do cliente, e criação de conteúdo.

O Manual de Procedimentos da IA para Otimizar Processos de Negócio

Para maximizar estes benefícios e personalizar estas soluções, use o Copilot Studio para criar e gerir agentes de IA. O M365 Copilot inclui uma versão básica que permite a criação de agentes simples. As capacidades autónomas podem ser acedidas na versão completa. [Saiba mais](#) sobre o Copilot Studio.

Este caso de utilização afeta vários KPI, e há muitos mais que as soluções de IA podem medir e melhorar para as equipas de marketing, incluindo:

- Geração de oportunidades de negócio
- Despesas da agência
- Retenção de clientes
- Retenção de colaboradores
- Custo por oportunidade de negócio
- Valor da marca
- Taxa de conversão da oportunidade de negócio
- Receita gerada por oportunidade de negócio

Saiba como a Finastra está a usar o Copilot para reduzir o tempo necessário para criar conteúdo de marketing

➔ **Encontre mais cenários de Marketing**



IA em ação: Jurídico

Os departamentos jurídicos estão a navegar em cenários legais, regulamentares e de conformidade cada vez mais dinâmicos e complexos. As ferramentas de IA podem reduzir drasticamente o tempo gasto na gestão da conformidade, revendo contratos e mitigando riscos, em escala, analisando rapidamente grandes volumes de documentos legais, identificando potenciais riscos ou discrepâncias e sinalizando problemas para revisão.

Estas ferramentas também ajudam a garantir que a organização permanece em conformidade com as leis locais e internacionais, comparando rapidamente os contratos com modelos predefinidos ou estruturas regulamentares, reduzindo a probabilidade de litígios legais. Em vez de rever manualmente os contratos, as equipas jurídicas podem concentrar-se em negociações de elevada prioridade, enquanto a IA lida com cláusulas padrão, mantendo as operações eficientes e legalmente sólidas.

Esta é outra forma pela qual a IA pode gerar impacto no negócio, prestando suporte aos processos de contratação:

Antes da IA

A gestão de contratos pode ser semelhante a navegar numa selva de papel, onde os detalhes críticos podem ser enterrados em pilhas, tornando o processo lento, propenso a erros e ineficiente.

Com IA

A IA pode acelerar as revisões de contratos e comparar palavras-chave e declarações em relação a litígios contratuais encontrados em sistemas legais de registo, rapidamente. Isto permite uma análise rápida e a redução do tempo gasto em revisões e negociações manuais.

Aqui, a mudança para a IA permite que as equipas de departamentos jurídicos voltem a alocar o seu tempo a tarefas de maior valor, criando eficiência de custos ao acelerar análises importantes, e ajuda os colaboradores a prosperar, removendo tarefas triviais das suas responsabilidades.

Esta é apenas uma das muitas mudanças que a IA pode permitir para processos legais críticos, incluindo litígios e serviços de consultoria.

O Manual de Procedimentos da IA para Otimizar Processos de Negócio

Para maximizar estes benefícios e personalizar estas soluções, use o Copilot Studio para criar e gerir agentes de IA. O M365 Copilot inclui uma versão básica que permite a criação de agentes simples. As capacidades autónomas podem ser acedidas na versão completa. [Saiba mais](#) sobre o Copilot Studio.

Este caso de utilização afeta vários KPI, e há muitos mais que as soluções de IA podem medir e melhorar para as equipas do departamento jurídico, incluindo:

- Gastos com advogados externos
- Custo por revisão interna
- Taxa de conformidade
- Taxa de erro nos contratos
- Número de litígios
- Taxa de sucesso de litígios

Saiba como a Clifford Chance está a criar eficiências de trabalho com o Microsoft 365 Copilot

➔ **Encontre mais cenários de Jurídico**

IA em ação: Suporte ao Cliente

Para as equipas de suporte ao cliente, as ferramentas de IA podem melhorar drasticamente os tempos de resposta e elevar a qualidade do serviço. Ao analisar as consultas recebidas e sugerir automaticamente soluções relevantes, estas ferramentas ajudam os agentes a resolver problemas mais rapidamente, libertando-os para se concentrarem em casos mais complexos que exigem empatia e pensamento crítico.

Além disso, a IA pode priorizar pedidos de suporte com base na urgência, no histórico do cliente ou no impacto, garantindo que os problemas mais importantes são tratados primeiro. Isto não só aumenta a satisfação do cliente, mas também permite que as equipas escalem as suas operações sem sacrificar a qualidade, mesmo durante períodos de elevada procura.

Veja como a IA pode gerar impacto no negócio, apoiando os processos de resolução de problemas:

Antes da IA

Resoluções inconsistentes podem gerar um grande volume de problemas de clientes não resolvidos, o que pode afetar a fidelidade do cliente e repetir pedidos de suporte.

Com IA

A IA pode fornecer aos agentes procedimentos de resolução passo a passo com base no histórico do cliente, problemas e procedimentos diagnosticados e dados históricos de resolução para resolver um problema e responder melhor às necessidades do cliente.

Esta mudança para a IA aumenta a receita ao fidelizar o cliente e o valor vitalício, permite a eficiência de custos ao responder às necessidades do cliente de forma mais rápida e intuitiva e ajuda os colaboradores a prosperar, dando-lhes as informações de que precisam para se destacarem no seu trabalho.

Este é apenas um aspeto do impacto muito mais amplo da IA. Também pode ser vantajosa para outros processos críticos de suporte ao cliente, incluindo diagnóstico de problemas e atribuição de suporte.

Este caso de utilização afeta vários KPI, e há muitos mais que as soluções de IA podem medir e melhorar para as equipas de suporte ao cliente, incluindo:

- Taxa de resolução na primeira chamada
- Chamadas atendidas por agentes
- Tempo de resolução de problemas
- Retenção de clientes
- Volume de casos
- Tempo até à primeira intervenção
- Tempo médio de chamada
- Experiência do cliente (CSAT)

Saiba como a Holland America Line está a usar o Microsoft Copilot Studio para melhorar a experiência de suporte ao cliente.

➔ **Encontre mais cenários de Suporte ao Cliente**

IA em ação: TI

As equipas de TI estão sob uma pressão crescente para responderem à ao aumento da complexidade e dimensão dos seus sistemas. Melhorar os workflows de TI com soluções de IA pode ajudar. Ao detetar e resolver anomalias antes que estas se transformem em grandes problemas, as ferramentas de IA libertam tempo valioso para a inovação. Da manutenção proativa ao ajuste de desempenho em tempo real, os insights compatíveis com IA ajudam as equipas de TI não apenas a resolver problemas mais rapidamente, mas também a otimizar continuamente a sua infraestrutura para necessidades futuras.

Vejamos como a IA pode gerar impacto no negócio apoiando os processos de gestão e aquisição de software:

Antes da IA

Atualizações manuais e patches frequentes podem causar atrasos e inconsistências, resultando em vulnerabilidades de software e tempo de inatividade.

Com IA

Os líderes de TI podem comparar com rapidez e precisão as soluções disponíveis no mercado, agregar vários segmentos de conversas, criar uma visão holística de todos os requisitos do negócio essenciais para a nova solução e criar rapidamente um RFP de solução.

Aqui, a mudança para a IA aumenta a receita, mantendo os utilizadores finais equipados com as ferramentas digitais mais inovadoras e relevantes disponíveis para perseguir os objetivos de negócios, e ajuda os colaboradores a prosperar, permitindo maior produção e sucesso na execução das suas funções.

Tudo isto é apenas um vislumbre daquilo que a IA pode fazer pelas equipas de TI. Também pode ser vantajosa para outras operações críticas de TI, incluindo a gestão de dispositivos, a gestão de alterações, a adoção de utilizadores e as operações de rede.

Há muitos mais KPI que as soluções de IA podem medir e melhorar para as equipas de TI, incluindo:

- Custos de operação das TI
- Tempo de resolução de problemas/ pedidos de suporte de TI
- Custos de outsourcing de TI
- Adoção e utilização dos produtos
- Tempo de inatividade da aplicação
- Fiabilidade da rede e infraestrutura
- Risco reduzido de TI sombra
- Satisfação do utilizador em relação à rede (NSAT)

Saiba como a NTT DATA está a usar o Microsoft Copilot Studio para aumentar a automatização dos serviços de TI

➔ Encontre mais cenários de TI

O Manual de Procedimentos da IA para Otimizar Processos de Negócio

Para maximizar estes benefícios e personalizar estas soluções, use o Copilot Studio para criar e gerir agentes de IA. O M365 Copilot inclui uma versão básica que permite a criação de agentes simples. As capacidades autónomas podem ser acedidas na versão completa. [Saiba mais](#) sobre o Copilot Studio.

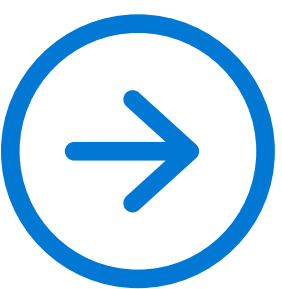


Microsoft 365 Copilot

O Microsoft 365 Copilot é o assistente de IA no trabalho, criado para melhorar workflows nas principais funções da sua empresa através de integração, inovação e segurança líderes do setor. Com o Copilot, as organizações podem aproveitar todo o potencial da IA para gerar valor comercial, aumentando a receita, otimizando custos e melhorando a experiência do colaborador. Ao combinarem o Copilot e os agentes, as organizações podem agilizar as operações e acelerar os resultados. O Copilot Studio, a plataforma nativa de agentes de IA para o Copilot, permite criar, gerir e proteger agentes de IA que aprendem, agem e se adaptam às necessidades do seu negócio.

Ao adotar a importante mudança para a IA, está a impulsionar mais do que apenas a produtividade individual e da equipa, pois abriu as portas para uma incrível transformação na empresa, bem como excelência operacional.

Descubra como usar o Copilot nas aplicações e workflows diários da sua organização para realizar um trabalho mais impactante e mais rápido.



**Iniciar o seu percurso com
o Microsoft 365 Copilot**

A investigação do Índice de Tendências do Trabalho foi conduzida por uma empresa de pesquisa independente com 31.000 trabalhadores do conhecimento empregados ou independentes em tempo integral em 31 mercados entre 6 de fevereiro de 2025 e 24 de março de 2025. Trabalhadores do conhecimento, neste contexto, significa aqueles que normalmente trabalham numa secretária (em casa ou num escritório).

© 2025 Microsoft Corporation. Todos os direitos reservados. Este documento é fornecido "tal como está". As informações e opiniões expressas neste documento, incluindo os URLs e outras referências a sites, podem ser alteradas sem aviso prévio. O utilizador é o único responsável pela utilização destas informações. Este documento não lhe confere quaisquer direitos legais relativamente a qualquer propriedade intelectual em qualquer produto da Microsoft. Pode copiar e utilizar este documento para fins internos e de referência.

¹"2025: O Ano do Nascimento da Empresa de Fronteira", Relatório Anual do Índice de Tendências do Trabalho de 2025, Pág. 1 Microsoft, Inc. <https://www.microsoft.com/en-us/worklab/work-trend-index/2025-the-year-the-frontier-firm-is-born>
²"O salto estratégico da Lumen: Como o Copilot está a redefinir a produtividade e o envolvimento dos colaboradores," Microsoft, Inc., 21 de maio de 2024
³"O aumento de produtividade da GHD: Como a IA está a reinventar o processo de RFP na construção e engenharia", Microsoft, Inc., 12 de março de 2024
⁴"Teladoc Saúde: Transformar as operações de telemedicina com o Copilot", Microsoft, Inc., 23 de agosto de 2024
⁵"Utilização do Copilot nas Vendas", Microsoft, Inc., 2024