

Jev na Lia

— o que muda no dia a dia de um escritório.

Uma camada nova de decisão, explicada sem jargão: o que ela faz pelo advogado que a Lia atende, o que medimos em conversas reais e o que continua sendo do advogado.

Menos de 1 s por conversa

Área certa em 25 de 30

Visão: nada disto está ativo hoje



Um escritório é feito de milhares de decisões pequenas — e a maioria não é tomada. Esse lead é da minha área? Esse cliente ainda está esperando resposta? Esse card já deveria ter mudado de etapa? Essa mensagem que vou enviar afirma algo que eu não conferi? Ninguém tem tempo de decidir isso mensagem a mensagem. Então fica sem decidir: o CRM que ninguém atualiza, o lead que esfriou sem ninguém perceber, a promessa de "te retorno" que virou semana, o painel que só tem uma coluna cheia.

Este documento explica o que é o Jev, onde ele entra no dia a dia da Lia e o que medimos em setembro de 2026 com conversas reais de um escritório cliente. **Nenhuma das funções descritas está ativa hoje** — é o mapa do que vem a seguir.

< 1 s

por conversa, com oito perguntas respondidas de uma vez.

US\$ 0,01

custo total do teste com 30 conversas; o histórico inteiro do escritório sairia por menos de um real.

25 de 30

áreas jurídicas classificadas com grau de certeza alto.

SEÇÃO 1

O que é o Jev

Jev é um modelo de inteligência artificial de uma nova classe. Ele **não conversa e não escreve**. Faz uma única coisa: recebe um texto e uma pergunta fechada — *sim ou não?, qual destes?, que nota?* — e devolve a resposta junto com o **grau de certeza** que tem dela.

Se a Lia é a colaboradora que conversa com o cliente e prepara a peça, o Jev é o estagiário que bate o olho numa pilha de quinhentos papéis, separa em três montes em dois minutos — e aponta, honestamente, os que ficou em dúvida.

Três coisas que o tornam útil

- **Rápido:** responde em menos de um segundo, mesmo com várias perguntas de uma vez.
- **Barato:** classificar todo o histórico de conversas de um escritório custa menos de um real.
- **Sabe quando não sabe:** a certeza que declara é real. Quando diz "não tenho certeza", a decisão vai para a Lia ou para uma pessoa.

Três coisas que ele não faz

- Não redige petição, contrato nem mensagem.
- Não dá opinião jurídica nem decide o que é do advogado.
- **Não substitui a Lia:** ele decide *se e qual*; a Lia faz *o quê*.

Por que isso importa: hoje, toda decisão pequena que a Lia toma consome a conta Claude do próprio escritório — a assinatura de login no CNPJ do cliente. O Jev tira do caminho dela o trabalho de estagiário, a preço de estagiário, e deixa a Lia livre para o que só ela faz bem: conversar, entender o caso e escrever.

SEÇÃO 2

Um dia no escritório: cinco momentos em que ninguém decide

Momento	Hoje	Com o Jev por baixo da Lia
Manhã, antes do café	O advogado abre o WhatsApp e rola a tela para descobrir quem ficou sem resposta. Depende da memória de quem atendeu ontem.	Uma lista curta: quem está esperando algo do escritório — a promessa de retorno de cinco dias atrás, a pergunta que ficou no ar. Ordenada, com o motivo.
Chega um lead	O card nasce no CRM sem área, sem etapa e com prioridade "normal", como todos os outros. A lente "agrupar por área" mostra uma coluna só.	Ao chegar, o lead já é classificado: qual área (bancário, previdenciário, família...), em qual funil entra, se é lead ou cliente antigo, se é engano.
A conversa avança	O cliente diz "de acordo, pode mandar o contrato". O card continua onde nasceu, porque mover exige lembrar de mover.	A cada resposta, uma pergunta silenciosa: o caso mudou de etapa? Quando muda, a Lia é avisada — e é ela quem move, dentro das regras do escritório.
Antes de enviar uma resposta	Uma resposta dada "de cabeça" pode afirmar que alguém não tem direito — e dispensar um cliente que tinha. Não há freio entre a redação e o envio.	Antes de sair, a mensagem passa por uma pergunta só: isto dá um veredito ou promete algo sem fonte? Se sim, a Lia consulta o registro do escritório antes de enviar.
Fim do dia, o painel	As três lentes do CRM — área, status, prioridade — existem, mas mostram tudo numa coluna. O quadro na TV do comercial não diz nada.	As lentes passam a separar de verdade. O advogado enxerga o escritório: quantos leads esperam a decisão dele, quantos contratos estão sem assinar, quem sumiu.

E as regras da casa

Todo escritório tem seu caderno: "não falar de prazo com cliente sem passar por mim", "cobrança só depois de conferir o valor no sistema", "lead que já recebe o benefício não se descarta". A Lia lê tudo isso — mas um caderno com centenas de regras não "dispara" no instante certo. A regra existe e, mesmo assim, é atropelada.

Com o Jev, antes de cada ação a Lia pergunta ao caderno inteiro de uma vez: **quais destas regras valem agora?** Voltam duas ou três. Numa saudação, nenhuma. É o checklist do momento, montado sozinho — inclusive para situações que ninguém previu.

SEÇÃO 3

Nos cinco papéis da Lia

Onde cada papel ganha um estagiário incansável. Os itens marcados **testado** foram medidos com conversas reais de um escritório cliente em setembro de 2026; os demais são aplicações previstas.

Papel	O que o Jev decide por baixo
Atendente	Triagem na entrada: lead, cliente antigo, fornecedor ou engano; área jurídica; funil certo. testado "Essa mensagem ainda pede resposta, ou é um 'obrigado' de encerramento?" testado "Essa resposta que vou enviar dá veredito sem fonte?" testado Quais regras do escritório valem para esta situação. testado
Assistente administrativa	Área, status e "cliente esperando resposta" em cada card do CRM. testado Sentinela diária: a etapa do card ainda bate com a conversa? Aponta — não move. testado Carga inicial de um CRM que nasceu vazio: todo o histórico classificado em minutos.
Assistente financeira	O que o cliente quis dizer na cobrança: mandou comprovante, vai pagar depois, contesta, pede para parcelar — cada um segue um caminho. Antes de enviar: "esta mensagem cita valor, parcela, data ou acordo?" Se cita, reler a regra de cobrança da casa.
Controller	Auditoria contra o escrito: esta resposta contrariou uma regra registrada? Comparar o ato com a regra, não com a lembrança. Reincidência: o advogado está corrigindo algo que já foi ensinado? Promessa sem retorno: quem espera algo do escritório há mais de um dia. testado

Papel	O que o Jev decide por baixo
Redatora	O Jev não escreve uma linha. Em volta da escrita: qual documento chegou (laudo, procuração, extrato) e se está completo; se a peça cumpre o checklist de formatação da casa, item por item; qual modelo ou precedente do escritório é o mais próximo do caso novo.

O padrão é sempre o mesmo

- **Certeza alta:** o sistema segue sozinho.
- **Certeza média:** a Lia decide, com o contexto inteiro.
- **Certeza baixa:** uma pessoa olha.
- **Nada irreversível** — cobrar, dispensar um lead, marcar como perdido — acontece só por esse número.

SEÇÃO 4

O que medimos

Em setembro de 2026 rodamos o Jev sobre **30 atendimentos reais** de WhatsApp de um escritório cliente, com oito perguntas por conversa — área, funil, etapa, status, prioridade e se o cliente está esperando algo. Sem tocar em nada: só medir.

O sinal mais útil: quem está esperando resposta

O Jev apontou **9 de 30** conversas em que o cliente esperava algo do escritório. Conferimos duas à mão. Numa, a Lia tinha escrito "vou levar ao doutor e te retorno com o próximo passo" — cinco dias antes, sem retorno. Na outra, uma cliente perguntou sobre uma movimentação do processo e recebeu "vou te chamar no outro número"; a pergunta ficou no ar. As duas estavam certas.

Outras medições

- **Área jurídica:** 25 de 30 com certeza alta; nos 5 cards que já tinham a matéria anotada, acertou os 5.
- **"Essa mensagem ainda pede resposta?"** — o Jev combinado com a regra que já existe acertou 26 de 26 casos difíceis, incluindo o clássico "perfeito, muito obrigado, fico no aguardo" (que não é encerramento: a pessoa espera entrega).
- **"Essa resposta dá veredito sem fonte?"** — em 16 frases reformuladas, o filtro atual por palavras deixou passar 9, todas na direção perigosa (a mensagem sai). O Jev pegou as 9.
- **Regras do escritório:** 36 regras avaliadas numa pergunta só, em um segundo. Acendeu a regra certa em quatro situações distintas (devedor pedindo valor, chefe em sequência de comandos, cliente perguntando prazo, recado ditado) e **nenhuma** numa saudação.

O que não funcionou bem, dito com clareza

Prioridade (urgente, alta, normal, baixa) saiu com certeza baixa em quase metade dos casos: o conceito é vago demais para uma nota automática — serve como ordem de leitura com uma pessoa conferindo, não como ação. E a **etapa do funil** só funciona bem quando as etapas estão descritas em linguagem clara; onde a etapa depende de algo que não aparece na conversa (um pagamento no sistema, um clique do advogado), quem sabe é o sistema, não o texto.

SEÇÃO 5

O que continua sendo do advogado — e da Lia

Fica com o advogado

- Marcar um caso como ganho ou perdido.
- Dispensar um lead, cobrar, negociar valor.
- Dar o veredito sobre o caso concreto.
- Definir as regras da casa — e escrevê-las de forma que se possa consultar uma a uma.

Fica com a Lia

- Conversar com o cliente, com o contexto inteiro.
- Preparar mensagem, peça, contrato.
- Executar a ação depois que o Jev apontou: mover o card, anotar, avisar.
- Decidir os casos em que o Jev declarou dúvida.

Duas condições para funcionar

1. **Só texto.** O Jev lê texto. Áudio e foto de documento passam antes por transcrição — coisa que a Lia já faz.
2. **Regras escritas em unidades.** Um caderno com blocos de dezenas de páginas não acende no momento certo; regras curtas e nomeadas, sim. Nos testes, a mesma regra passou de "não encontrada" a "primeira da lista" só por ser separada do bloco em que estava. Organizar o caderno é trabalho que vale a pena com ou sem o Jev.

Por onde começar

1. **CRM primeiro.** Área jurídica e "cliente esperando resposta" são as duas classificações mais confiáveis que medimos — e as duas que mais faltam hoje no painel. Começa por aí, num escritório piloto, em modo de sugestão: o Jev propõe, a Lia ou o advogado confirma.
2. **Depois, o freio de veredito.** A pergunta "isto afirma algo sem fonte?" antes de cada envio, no lugar do filtro por palavras.

3. **Por fim, o caderno de regras.** Quando o caderno do escritório estiver em unidades, o checklist do momento passa a se montar sozinho.



Um escritório onde nada fica sem etiqueta, sem etapa, sem dono e sem retorno.

Dúvidas sobre este documento ou interesse em participar do piloto: fale com a RIA pelo canal de suporte da Lia.

SEÇÃO 6

Fontes dos dados

Todos os números deste documento vêm de testes internos da RIA, realizados em **20 e 21 de setembro de 2026**, e da documentação pública do modelo.

1. **Teste com 30 atendimentos reais (RIA, 21/09/2026).** Trinta conversas de WhatsApp de um escritório cliente, oito perguntas por conversa (área, funil, etapa, status, prioridade, cliente esperando): tempo médio por conversa, custo total, 25 de 30 áreas com certeza alta, 9 de 30 "esperando resposta" e as duas conferências manuais. O histórico completo do escritório (568 atendimentos) foi dimensionado a partir desse custo.
2. **Teste "essa mensagem ainda pede resposta?" (RIA, 20/09/2026).** 26 balões difíceis retirados dos casos documentados no próprio sistema; resultado 26 de 26 no combinado regra existente + Jev.
3. **Teste "veredito sem fonte" (RIA, 20/09/2026).** 16 frases reformuladas a partir dos casos de campo; o filtro por palavras deixou passar 9, o Jev nenhuma.
4. **Teste das regras do escritório (RIA, 20/09/2026).** 36 regras do caderno de um escritório cliente avaliadas numa única pergunta contra cinco situações; a mesma regra de outro escritório subiu de "não encontrada" para "primeira" ao ser separada do bloco.
5. **TypeSafe AI — documentação de modelos e preços.** Modelo Jev; cobrança só pelo texto enviado, sem custo pelas respostas; base do cálculo de custo por conversa.
<https://docs.typesafe.ai/models>

Resultados iniciais, medidos em amostra pequena; não são garantias de desempenho. O escritório cliente dos testes não é identificado e as citações de conversa foram anonimizadas. Nenhuma das funções descritas está ativa na Lia na data deste documento.