Jettax

Biblioteca de Prompts

Jettax IA

Perguntas prontas para transformar dados fiscais em análises, decisões e entregas consultivas.



COMO USAR

Pergunte do seu jeito.

Você não precisa saber criar prompts. Escolha o que quer descobrir, copie o texto e cole na IA conectada ao Jettax IA — ChatGPT, Claude ou outra ferramenta compatível. Ela consulta os dados fiscais autorizados da sua operação e devolve a análise.

1

Escolha o que quer analisar

Carteira, cliente, Reforma, produtos, vendas, fornecedores ou fiscal.

2

Copie o prompt

Cada prompt já diz à IA o que olhar e como organizar a resposta.

3

Ajuste os campos

Troque o que está **[em destaque]** : empresa, período ou limite.

4

Continue perguntando

Peça um gráfico, uma comparação ou um e-mail para o cliente.

VOCÊ PERGUNTA

Quais clientes da minha carteira mais cresceram nos últimos meses?

E RECEBE

Um ranking com a variação de faturamento e de notas, os clientes cujo volume cresceu mais que a receita e os dados para apoiar a conversa sobre honorários.

O que o Jettax IA é

Uma conexão entre a IA que você escolhe e os dados fiscais autorizados da sua operação na Jettax. Você pergunta; a IA consulta, compara, organiza e interpreta.

O que ele não é

Não é uma IA separada e não substitui o trabalho técnico do contador. Você continua responsável pela análise, validação e decisão.

COMO LER CADA PROMPT

À esquerda, o texto para copiar. À direita, um exemplo do tipo de resposta que a IA pode gerar, sempre com empresas e números fictícios.

IMPORTANTE Os resultados dependem dos dados, módulos e CNPJs habilitados na Jettax. Análises geradas por IA apoiam a decisão, mas não substituem a validação técnica do profissional responsável — especialmente em temas fiscais e da Reforma Tributária.

SUMÁRIO

20 prompts, 7 frentes de trabalho.

Reforma Tributária

01 Diagnóstico da Reforma Tributária 04
02 Por quais clientes começar a Reforma? 04
03 Produtos e classificações que merecem atenção 05
04 Fornecedores e créditos na Reforma 05
05 Cenários de impacto 06
06 Plano de ação da Reforma 06

Contabilidade consultiva

07 Relatório gerencial mensal 07
08 Prepare minha reunião com o cliente 07

Clientes e vendas

09 Clientes que pararam de comprar 08
10 Quem mais cresceu e quem mais caiu? 08
11 Oportunidades de venda cruzada 09

Produtos, preço e margem

12 Quais produtos sustentam o negócio? 10
13 Onde a margem mudou? 10
14 Dispersão de preço 11

Fornecedores e compras

15 Dependência de fornecedores 12
16 As compras estão crescendo mais que as vendas? 12

Gestão do escritório

17 Seu cliente cresceu. Seu honorário acompanhou? 13
18 Quais clientes da carteira merecem atenção? 13

Fiscal e auditoria

19 Pendências que mais merecem atenção 14
20 Crie um plano de ação mensal 14

Reforma Tributária

01 Diagnóstico da Reforma Tributária

Uma leitura completa do impacto da Reforma em um cliente, pronta para virar reunião.

COPIE O PROMPT

Analise os dados fiscais autorizados na Jettax da empresa **[EMPRESA]** nos últimos **[6]** meses e prepare um diagnóstico da Reforma Tributária. Avalie IBS e CBS nas notas, o cadastro de produtos (NCM, CEST, cClassTrib e descrições duplicadas), as operações com substituição tributária e os fornecedores que afetam créditos.

Abra com 5 indicadores e os 5 principais achados. Em cada tema, mostre dado → interpretação → ação sugerida, com tabelas e gráficos. Feche com um plano de ação em alta, média e baixa prioridade.

Não invente dados, separe fatos de hipóteses e marque recomendações tributárias para validação profissional.

Diagnóstico da Reforma · Empresa 01 — Exemplo fictício

RECEITA ANALISADA	NFC-E SEM IBS/CBS	AÇÕES
R$ 2,7 mi	16%	11 (4 de alta)

ACHADO	PRIORIDADE
3 NCMs com 61% da receita	Alta
1.540 NFC-e sem IBS/CBS	Alta
38% das compras no Simples	Média

02 Por quais clientes começar a Reforma?

Olhe a carteira inteira e descubra quem precisa de atenção primeiro.

COPIE O PROMPT

Analise todos os clientes da minha carteira com dados na Jettax nos últimos **[12]** meses e indique por quais devo começar o trabalho da Reforma Tributária. Considere volume de notas, diversidade de produtos e NCMs, IBS/CBS nas notas, substituição tributária e perfil dos fornecedores.

Dê uma pontuação de 0 a 10 a cada cliente, mostre os pesos usados e classifique em Alta, Média ou Acompanhamento. Monte um ranking com o sinal principal e o próximo passo, e um plano para os próximos 90 dias.

Trate o resultado como priorização, não como indício de irregularidade.

Sua carteira · 210 clientes — Exemplo fictício

17	42	151
Prioridade alta	Prioridade média	Acompanhar
R$ 41 mi faturados	R$ 53 mi	R$ 34 mi

CLIENTE	NOTA	SINAL PRINCIPAL
Cliente 01	9,1	Mix amplo e ST relevante
Cliente 02	8,7	NCM com itens diferentes
Cliente 04	6,4	Compras no Simples

03 Produtos e classificações que merecem atenção

Encontre no cadastro o que precisa ser revisado antes da adequação.

COPIE O PROMPT

Analise os produtos vendidos pela empresa **[EMPRESA]** em **[PERÍODO]** e aponte o que precisa ser revisado no cadastro antes da Reforma. Mostre a concentração de receita por NCM, descrições semelhantes ou duplicadas, famílias diferentes sob o mesmo NCM e itens sem CEST, CST ou cClassTrib.

Organize por impacto financeiro em uma tabela NCM | Receita | Participação | Sinal | Revisar?, com uma frase explicando cada sinal.

Não altere classificações nem afirme o tratamento correto.

Cadastro · Empresa 01 — Exemplo fictício

PRODUTOS ATIVOS	NCMS	DESCRIÇÕES PARECIDAS
2.180	368	111

NCM	RECEITA	SINAL	REVISAR?
2202.99.00	R$ 461 mil	Bebidas prontas e preparados juntos	Alta
1905.90.90	R$ 207 mil	Produção própria e revenda	Alta
3401.11.90	R$ 108 mil	23 descrições semelhantes	Média

04 Fornecedores e créditos na Reforma

Veja onde o regime dos fornecedores pode mudar o custo do seu cliente.

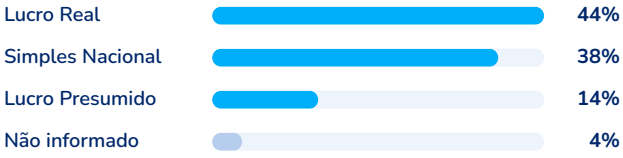
COPIE O PROMPT

Analise as compras e os serviços tomados da empresa **[EMPRESA]** em **[PERÍODO]**. Mostre os principais fornecedores, a concentração das compras, o regime tributário de cada um quando disponível e os fornecedores do Simples Nacional com maior peso.

Classifique por impacto financeiro e aponte onde o aproveitamento de créditos de IBS e CBS merece simulação. Para cada ponto, sugira uma pergunta para fazer ao cliente.

Não recomende trocar fornecedores; indique apenas o que merece simulação ou negociação.

Compras por regime · Empresa 01 — Exemplo fictício



Para simular: o Fornecedor 02, do Simples, responde por 11% das compras. Vale calcular o custo líquido com o crédito permitido.

VALIDAÇÃO PROFISSIONAL Enquadramentos e cenários devem ser validados pelo profissional responsável.

05 Cenários de impacto

Compare cenários lado a lado, com premissas claras, para priorizar decisões.

COPIE O PROMPT

Com base nos dados da empresa **[EMPRESA]** em **[PERÍODO]**, monte até três cenários ilustrativos da Reforma Tributária: cadastro atual, cadastro revisado e cadastro revisado com outro perfil de fornecedores.

Antes dos números, liste o que é dado conhecido, o que é hipótese e o que falta validar. Mostre os cenários lado a lado em tabela e gráfico e explique qual variável mais pesa na diferença.

Deixe claro que são cenários para apoiar decisões, não apuração tributária. Não suponha repasse integral de alíquota.

Cenários · Empresa 01 (R$ mil) — Exemplo fictício



DIFERENÇA A → C **R$ 49 mil**

VALIDAÇÃO PROFISSIONAL Cenários ilustrativos. Não representam apuração tributária definitiva.

06 Plano de ação da Reforma

Transforme os achados da conversa em ações com dono, prioridade e prazo.

COPIE O PROMPT

Com base nas análises desta conversa sobre a empresa **[EMPRESA]**, transforme os achados em um plano de ação para a Reforma Tributária.

Monte uma tabela com ação, evidência nos dados, responsável sugerido, prioridade, prazo, impacto esperado e o que ainda precisa ser validado. Ordene por urgência e impacto e inclua um calendário de acompanhamento para os próximos 12 meses.

Não crie ações sem evidência e marque as de enquadramento tributário para validação profissional.

Plano de ação · Empresa 01 — Exemplo fictício

AÇÃO	PRIORIDADE	PRAZO
Revisar o cadastro de 3 famílias	Alta	30 dias
Atualizar o emissor de NFC-e	Alta	15 dias
Simular custo de 2 fornecedores	Média	45 dias
Rotina mensal de indicadores	Baixa	Contínuo

Marcos: out — cadastro · nov — emissor · jan — primeiras notas no novo modelo · abr e jul — revisão de cenários.

Contabilidade consultiva

07 Relatório gerencial mensal

Transforme as notas do mês em uma leitura gerencial para o dono da empresa.

COPIE O PROMPT

Crie o relatório gerencial de **[MÊS/ANO]** da empresa **[EMPRESA]** com os dados fiscais autorizados na Jettax, comparando com o mês anterior e com a média dos últimos 3 meses. Escreva para o dono da empresa, em linguagem simples.

Abra com "o mês em cinco mensagens". Depois traga vendas, notas, ticket médio, compras, maiores clientes, quem cresceu, caiu ou parou de comprar, produtos, margem, fornecedores e pendências fiscais, sempre em dado → interpretação → ação sugerida.

Feche com um plano para o próximo mês e informe qualquer limitação na cobertura dos dados.

Relatório · Empresa 01 · set/2026 — Exemplo fictício

VENDAS	NOTAS	COMPRAS
R$ 2,75 mi	1.736	R$ 1,55 mi
+7,4%	+11%	+19%

1. **Vendas cresceram** com 14 clientes novos.
2. **Compras subiram** bem acima das vendas.
3. **3 clientes recorrentes** não compraram no mês.

08 Prepare minha reunião com o cliente

Antes de encontrar seu cliente, pergunte à IA o que vale conversar.

COPIE O PROMPT

Vou me reunir com o cliente **[EMPRESA]** em **[DATA]**. Analise os últimos **[3]** meses e escolha até 7 assuntos que valem a conversa: faturamento, compras, clientes, produtos, fornecedores, pontos fiscais, riscos e oportunidades.

Para cada assunto, mostre o que aconteceu, por que importa, a pergunta que devo fazer e a ação que podemos sugerir. Termine com uma pauta de 30 minutos e um rascunho de e-mail de follow-up.

Use só dados encontrados e escreva em linguagem que eu possa usar direto com o cliente.

Briefing · Empresa 01 · 30 min — Exemplo fictício

ASSUNTO	PERGUNTE AO CLIENTE
Compras +19%	Houve compra antecipada antes de reajuste?
3 recorrentes sem compra	Algum desses clientes foi perdido?
Margem de bebidas –4,3 p.p.	Há espaço para rever a tabela de preços?

0–5 min	5–15 min	15–25 min	25–30 min
Resultado	Clientes	Margem	Próximos passos

Clientes e vendas

09 Clientes que pararam de comprar

Encontre recorrentes que sumiram e saiba quem contatar primeiro.

COPIE O PROMPT

Analise os clientes da empresa **[EMPRESA]** nos últimos **[12]** meses. Considere recorrente quem comprou em pelo menos 4 dos últimos 6 meses e encontre os recorrentes que não compraram no último mês ou caíram mais de **[50%]** frente à própria média.

Compare com o mesmo período do ano anterior para separar sazonalidade de possível perda. Calcule a receita mensal em risco e ordene por impacto: Cliente | Média mensal | Último mês | Leitura.

Trate como sinal para contato, não como perda confirmada.

Clientes para contato · Empresa 01 — Exemplo fictício

CLIENTE	MÉDIA/MÊS	ÚLTIMO MÊS	LEITURA
Cliente 16	R$ 45 mil	R$ 0	Possível perda
Cliente 17	R$ 33 mil	R$ 0	Possível perda
Cliente 18	R$ 24 mil	R$ 0	Sazonal

R$ 78 mil/mês em risco nos dois primeiros.

10 Quem mais cresceu e quem mais caiu?

Compare dois períodos e veja os movimentos da base de clientes.

COPIE O PROMPT

Compare os clientes da empresa **[EMPRESA]** entre **[PERÍODO A]** e **[PERÍODO B]**. Mostre as maiores altas e quedas em valor e em percentual, os clientes novos, os que voltaram e os que deixaram de comprar.

Use um gráfico de barras para as variações e explique, em poucas linhas, quais movimentos merecem investigação.

1º tri × 2º tri/2026 · R$ mil — Exemplo fictício

Maiores altas		Maiores quedas	
Cliente 11	+50	Cliente 16	−52
Cliente 13	+40	Cliente 14	−28
Cliente 15	+34	Cliente 12	−21

Novos: 18 clientes, R$ 169 mil. **Saíram:** 11 clientes, −R$ 123 mil.

11 Oportunidades de venda cruzada

Descubra produtos que clientes parecidos compram e alguns ainda não.

COPIE O PROMPT

Analise os clientes recorrentes da empresa **[EMPRESA]** nos últimos **[6]** meses e agrupe os que têm perfil de compra parecido (segmento, ticket e famílias de produto). Em cada grupo, encontre produtos que a maioria compra e alguns ainda não.

Monte um ranking das 10 maiores oportunidades: Cliente | Produto ausente | % do grupo que compra | Potencial mensal estimado. Explique o critério de semelhança usado.

Apresente como oportunidade comercial, não como previsão de venda.

Venda cruzada · Empresa 01 — Exemplo fictício

CLIENTE	PRODUTO AUSENTE	GRUPO	POTENCIAL
Cliente 15	Café torrado 500 g	87%	R$ 5,5 mil
Cliente 11	Laticínios refrigerados	74%	R$ 7,7 mil
Cliente 19	Detergente 500 ml	83%	R$ 2,7 mil

Critério: mesmo segmento, ticket médio parecido e ao menos 3 famílias de produto em comum.

Produtos, preço e margem

12 Quais produtos sustentam o negócio?

Veja quais produtos concentram a receita e quais merecem acompanhamento.

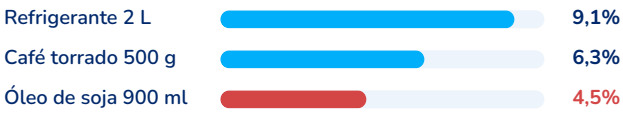
COPIE O PROMPT

Analise os produtos vendidos pela empresa **[EMPRESA]** em **[PERÍODO]**. Mostre a curva ABC, os produtos de maior faturamento e volume, a participação de cada um e os que mais cresceram e caíram.

Indique quais produtos têm maior impacto no resultado e quais merecem acompanhamento, com um gráfico da concentração da receita.

Curva ABC · Empresa 01 · 3º tri — Exemplo fictício

Curva A	Curva B	Curva C
45	132	2.003
80% da receita	15% da receita	5% da receita



O óleo de soja caiu 12% no trimestre e pesa mais que as altas dos itens menores.

13 Onde a margem mudou?

Descubra se a mudança veio do preço, do custo ou do mix.

COPIE O PROMPT

Analise a margem estimada dos produtos da empresa **[EMPRESA]** em **[PERÍODO]** contra **[PERÍODO ANTERIOR]**, usando só produtos com dados de compra e venda suficientes, e informe quanto da receita ficou coberto.

Mostre as maiores altas e quedas de margem e, para cada uma, se a mudança veio do preço de venda, do custo ou do mix: Produto | Margem anterior | Margem atual | Δ preço | Δ custo | Origem.

Lembre que margem calculada por notas fiscais não substitui a apuração gerencial com estoque.

Margem · Empresa 01 · set × ago — Exemplo fictício

PRODUTO	AGO	SET	ORIGEM
Cerveja lata 350 ml	26,8%	19,9%	Custo
Refrigerante 2 L	28,1%	24,6%	Custo
Café torrado 500 g	33,0%	37,2%	Preço

Cobertura: 78% da receita. Nas bebidas, o custo subiu de 8% a 10% e o preço de venda não acompanhou.

14 Dispersão de preço

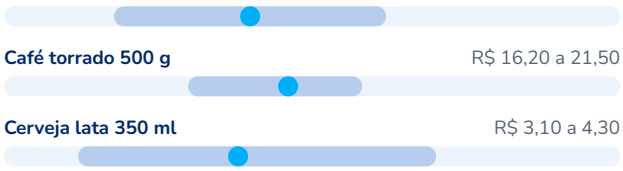
Veja a distância entre o menor e o maior preço praticado.

COPIE O PROMPT

Analise os preços de venda dos **[10]** principais produtos da empresa **[EMPRESA]** em **[PERÍODO]**. Para cada um, mostre menor e maior preço, preço médio, amplitude e quantidade de clientes.

Aponte as variações que merecem conversa, lembrando que diferenças podem vir de contrato, volume, canal ou negociação. Não classifique nenhuma variação como erro.

Faixa de preço · Empresa 01 · set — Exemplo fictício



Para investigar: a cerveja tem amplitude de 39%, e os 4 menores preços foram para o mesmo cliente.

Fornecedores e compras

15 Dependência de fornecedores

Entenda de quem a empresa depende e onde cabe negociação.

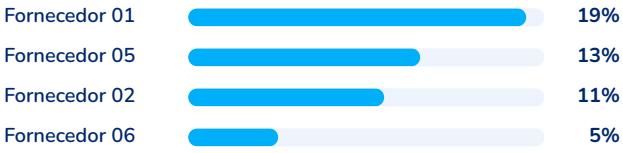
COPIE O PROMPT

Analise os fornecedores da empresa **[EMPRESA]** em **[PERÍODO]**. Mostre a participação de cada um, a concentração das compras, quem cresceu ou diminuiu e quais produtos dependem de um único fornecedor.

Separe dependência estrutural, fornecedor exclusivo do fabricante e simples oportunidade de cotação, e sugira pontos para negociação ou acompanhamento.

Não recomende trocar fornecedores.

Fornecedores · Empresa 01 — Exemplo fictício



FORNECEDOR	LEITURA
Fornecedor 01	Dependência estrutural
Fornecedor 05	Oportunidade de cotação

16 As compras estão crescendo mais que as vendas?

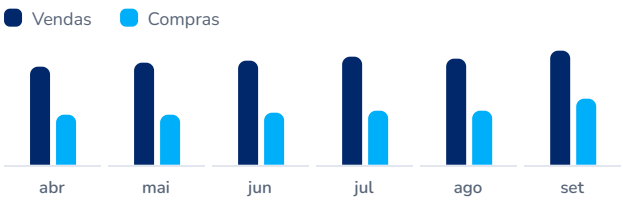
Identifique sinais de compra antecipada, estoque ou mudança operacional.

COPIE O PROMPT

Compare vendas e compras da empresa **[EMPRESA]** nos últimos **[6]** meses. Mostre a evolução mensal, a relação compras/vendas de cada mês e os fornecedores e produtos que explicam os maiores aumentos.

Use um gráfico de colunas e aponte sinais de compra antecipada, formação de estoque ou mudança na operação, sempre como hipótese para conferir com o cliente. Sem dados de estoque, não conclua que há excesso.

Vendas × compras · Empresa 01 · R$ mi — Exemplo fictício



abr	mai	jun	jul	ago	set
50%	50%	50%	49%	51%	56%

Relação compras/vendas por mês. Em setembro, o Fornecedor 05 explica 44% do aumento.

Gestão do escritório

17 Seu cliente cresceu. Seu honorário acompanhou?

Encontre clientes cujo volume de trabalho cresceu mais que a receita.

COPIE O PROMPT

Analise os clientes da minha carteira nos últimos **[6/12]** meses e compare a evolução do faturamento com a do volume de documentos emitidos e recebidos. Destaque mudanças no perfil da operação, como novos CNPJs, estados, CFOPs ou modelos de nota.

Monte um ranking dos clientes em que o volume de trabalho cresceu muito mais que a receita: Cliente | Faturamento | Notas | Diferença | Mudança no perfil.

Não sugira valores de honorário: traga apenas os dados para apoiar a conversa.

Volume × faturamento · 6 meses — Exemplo fictício

Cliente	Faturamento	Notas
Cliente 01 · abriu filial	+12%	+68%
Cliente 02 · novo canal com NFC-e	+8%	+64%
Cliente 04 · mais notas, ticket menor	+3%	+57%

18 Quais clientes da carteira merecem atenção?

Encontre comportamentos fora do padrão antes que virem problema.

COPIE O PROMPT

Analise toda a minha carteira nos últimos **[3]** meses, comparando com a média dos **[12]** meses anteriores, e encontre comportamentos fora do padrão: quedas ou altas de faturamento, mudanças no volume de notas, compras sem vendas, novas pendências e operações novas.

Monte uma lista de até **[15]** clientes, agrupada por tipo de sinal, explicando o que mudou, por que chamou atenção e o que devo investigar.

Considere sazonalidade e trate cada item como sinal, não como conclusão.

Carteira · sinais do trimestre — Exemplo fictício

ANALISADOS	COM SINAL	QUEDAS > 30%
210	15	5

CLIENTE	SINAL	INVESTIGAR
Cliente 05	Faturamento −38%	Perda de cliente ou de canal?
Cliente 06	Novo estado de destino	DIFAL e cadastro
Cliente 08	Compras +64% sem vendas	Estoque ou novo CNPJ?

Fiscal e auditoria

19 Pendências que mais merecem atenção

Separe o recorrente do pontual e saiba por onde começar a revisão.

COPIE O PROMPT

Analise as pendências fiscais da empresa **[EMPRESA]** em **[PERÍODO]** e compare com o período anterior. Agrupe por tipo, tributo, quantidade de documentos, meses seguidos em que aparece e impacto potencial.

Separe o que é recorrente, sinal de falha de processo, do que é pontual, e monte uma ordem de prioridade para revisão com um gráfico da evolução dos últimos 6 meses.

Não estime multas; indique o que o profissional responsável deve conferir.

Pendências · Empresa 01 · set — Exemplo fictício

PENDÊNCIAS
27
−44% vs. ago

RECORRENTES
18

PENDÊNCIA	MESES	TIPO
Divergência em entradas com ST	3	Recorrente
CFOP de devolução divergente	2	Recorrente
NFS-e tomada sem retenção	1	Pontual

VALIDAÇÃO PROFISSIONAL — Conferência das pendências pelo profissional responsável.

20 Crie um plano de ação mensal

Feche o mês com ações, responsáveis e indicadores para acompanhar.

COPIE O PROMPT

Com base nos dados da empresa **[EMPRESA]** em **[MÊS/ANO]**, crie um plano de ação para o próximo mês. Para cada ação, informe o problema ou oportunidade, a evidência nos dados, o responsável sugerido, a prioridade, o impacto potencial e o prazo.

Defina de 5 a 7 indicadores para acompanhar, com o valor atual de cada um, e termine com uma tabela pronta para colar em um e-mail.

Não crie ações sem evidência nos dados.

Plano de outubro · Empresa 01 — Exemplo fictício

AÇÃO	RESPONSÁVEL	PRAZO
Contatar recorrentes sem compra	Comercial	7 dias
Corrigir entrada com ICMS-ST	Escritório	15 dias
Rever preço das bebidas	Empresa	30 dias

Vendas · Ticket médio · Compras/vendas · Margem de bebidas · Pendências