

Radar diário de SaaS

21 de julho de 2026

Tema do dia: o software está trocando “mais uma ferramenta” por três promessas monetizáveis: **fazer o trabalho, controlar risco novo e provar receita gerada.**

Sinal para Jay: na tese de varejo local, o diferencial não é juntar CRM + WhatsApp + cashback. É retirar trabalho da dona e fechar um ciclo mensurável: **capturar contato → disparar motivo certo → conversar → vender → medir recompra.**

Pesquisa web atual realizada em 21/07/2026 • Fatos autodeclarados estão sinalizados • Valores em moeda original

Resumo executivo

- 1. “App sem desenvolvedor” virou categoria grande.** A Indiana Emergent anunciou US\$ 130 mi e valuation de US\$ 1,5 bi; diz ter 200 mil clientes pagantes e US\$ 120 mi de receita anualizada.
- 2. Vertical AI captura orçamento de operação.** Applied Computing afirma ter chegado a dezenas de milhões de ARR em menos de 18 meses ao combinar IA, física e sensores para energia.
- 3. Agentes criam uma nova conta de segurança.** Oak saiu do stealth com US\$ 60 mi para governar identidades humanas, máquinas e agentes de IA.
- 4. Soberania vira produto, não discurso.** Valarian levantou US\$ 50 mi para pôr uma camada de controle entre organizações e clouds/modelos estrangeiros.
- 5. Para a entrevista, o padrão vencedor é automação com evidência.** Superchat, BonusQR, Mercaux e Videowise cobrem partes da tese, mas também mostram risco de escopo excessivo e dependência de integrações.
- Leitura crítica:** funding e valuation são sinais de apetite de capital, não prova de unit economics. Métricas de tração citadas por empresas foram tratadas como autodeclaradas quando não auditadas.

Radar global de SaaS

- ÍNDIA/EUA • APP BUILDER • RODADA EM 15/07

Emergent — software sob medida para não técnicos

Anunciou Series C de US\$ 130 mi, valuation de US\$ 1,5 bi e US\$ 230 mi captados no total.

A plataforma gera, testa, hospeda e mantém apps por conversa. A empresa declara 12 milhões de apps criados; ao TechCrunch, informou mais de 200 mil pagantes e US\$ 120 mi de receita anualizada, +70% em quatro meses.

Por que importa: ameaça SaaS horizontal genérico e agências caras ao transformar necessidades específicas em software operacional. O modelo ganha quando entrega o fluxo completo, não só código.

Fontes: [anúncio oficial](#) · [TechCrunch](#)
- ISRAEL/EUA • IDENTIDADE • LANÇAMENTO EM 15/07

Oak — governança para humanos, máquinas e agentes

Saiu do stealth com US\$ 60 mi de seed; produto já está disponível e implantado em clientes enterprise, sem nomes públicos.

Cria grafo vivo de identidades, compara acesso concedido versus uso real e promete remover permissões desnecessárias. Os fundadores dizem ter entrevistado mais de 100 CISOs/IAM leaders antes de construir.

Por que importa: cada agente de IA vira identidade, permissão e risco. Surge um novo budget SaaS em cima de uma mudança estrutural — melhor que vender “IA” como add-on.

Fontes: [Oak/PR Newswire](#) · [TechCrunch](#)
- REINO UNIDO • VERTICAL AI • RODADA EM 15–16/07

Applied Computing — foundation model para plantas de energia

Levantou US\$ 20 mi em Series A liderada pela KBR, com Databricks Ventures.

Orbital combina séries temporais, física/química e linguagem para prever o estado de refinarias e plantas. A empresa diz ter chegado a ARR de dezenas de milhões em menos de 18 meses; clientes não foram quantificados. KBR também é parceira de distribuição e desenvolvimento.

Por que importa: vertical SaaS defensável nasce da junção de workflow, dados raros e canal incumbente. O investidor virou rota para mercado — lição copiável.

Fontes: [TechCrunch](#) · [Tech.eu](#)

Valarian — controle sobre cloud e IA estrangeiras

US\$ 50 mi de Series A, elevando o total captado a US\$ 70 mi.

ACRA funciona como camada de controle para dados, workloads e desligamento, mesmo quando a infraestrutura é AWS/Microsoft. A tese mira governo, defesa e empresas reguladas expostas a jurisdição e “kill switches”.

Por que importa: compliance geopolítico está criando categorias SaaS. Vender controle verificável pode ter ACV alto mesmo sem substituir a infraestrutura existente.

Fontes: [TNW](#) · [SiliconANGLE](#)

Float — crédito como wedge para o sistema financeiro

Captou € 4,5 mi em Series A e pretende dobrar a equipe, ampliar Reino Unido e explorar M&A.

Começou com revenue-based financing e linhas de capital para negócios de assinatura; agora quer automatizar pagamentos, despesas e contabilidade com conexões bancárias.

Por que importa: monetização financeira pode abrir a porta para SaaS recorrente. O risco é crédito dominar capital, compliance e foco do produto.

Fontes: [Tech.eu](#) · [FinSMEs](#)

Sim — workspace visual e self-hosted para agentes

Conecta mais de 1.000 integrações; declara mais de 100 mil builders e anunciou US\$ 7 mi de Series A em novembro de 2025.

A proposta combina builder visual, memória/contexto, logs, custos e self-hosting Apache 2.0. O lançamento recente no Product Hunt reforça a distribuição por comunidade.

Por que importa: open source vira canal de aquisição e antídoto a lock-in; observabilidade e custo por execução são parte do produto, não detalhe técnico.

Fontes: [site oficial](#) · [Product Hunt](#) · [rodada oficial](#)

Databricks — valuation de US\$ 188 bi e reposicionamento em IA

Anunciou nova rodada estratégica liderada pela Coatue, a US\$ 188 bi.

A empresa vem usando aquisição, pesquisa e suporte a modelos abertos para transformar sua imagem de data platform em infraestrutura central de IA.

Por que importa: o prêmio está indo para plataformas que concentram dados + execução + governança. Para startups, integrar-se a esse stack pode ser mais realista que disputar a camada-base.

Fontes: [Databricks](#) · [TechCrunch](#)

Radar da entrevista

Tese lida hoje: SaaS para comércio local que usa base de clientes + WhatsApp para venda ativa, fidelidade, catálogo, pagamento e entrega; contexto atual é uma loja de decoração em Três Rios, ticket ~R\$ 100, 60% dos contatos capturados, catálogo ausente e donas sem tempo.

ALEMANHA • [SUPERCHAT.COM](#)

Superchat — inbox omnichannel, campanhas e IA para PMEs

O que faz: reúne WhatsApp, Instagram, email e outros canais; adiciona automação e atendimento por IA.

Cliente/receita: PMEs; assinatura. Fontes públicas de terceiros indicam planos a partir de €79/mês; taxas Meta podem ser adicionais. Confirmar no checkout.

Evidência: €13,6 mi captados em 2022; a empresa declara mais de 10 mil negócios. Página oficial detalha bônus e cobrança de conversas WhatsApp.

Hipótese: valida inbox compartilhado e resposta fora do horário; refuta a ideia de que “WhatsApp melhor” sozinho diferencia.

Copiar/adaptar: vender tempo de resposta, inbox simples e campanha pronta. **Evitar:** esconder custo variável da Meta. **Perguntar:** quantas conversas e vendas foram perdidas por demora no último mês?

Fontes: [preço WhatsApp oficial](#) · [EU-Startups](#)

ESLOVÁQUIA • [BONUSQR.COM](#)

BonusQR — fidelidade automatizada por QR e wallet

O que faz: pontos, selos, cashback, aniversário, cupons, reativação, indicação e pedidos de review; cartão em Apple/Google Wallet.

Cliente/receita: pequenos negócios; assinatura. Software Advice lista entrada em €19/mês, mas o preço precisa ser validado diretamente.

Evidência: app público e produto multilíngue; Tracxn o descreve como bootstrapped/não financiado. Não há receita ou clientes publicamente verificados.

Hipótese: valida que automação “roda no fundo” é a promessa central para donos sem tempo; não prova disposição a pagar no varejo brasileiro.

Copiar/adaptar: onboarding por QR, cashback como crédito futuro e aniversário automático. **Evitar:** app obrigatório e prêmio sem margem. **Perguntar:** quem cadastraria o cliente e em que momento do caixa?

Fontes: [produto oficial](#) · [Software Advice](#) · [Google Play](#)

REINO UNIDO • [MERCAUX.COM](#)

Mercaux — clienteling para transformar vendedor em CRM ativo

O que faz: dá ao vendedor perfil 360°, histórico, preferências, recomendações, venda remota e captura de comportamento.

Cliente/receita: varejistas médios/grandes; SaaS por proposta/demo, preço não público.

Evidência: Series A de £3,5 mi em 2021; integração listada nos ecossistemas SAP e commercetools.

Hipótese: valida o vendedor como ponto crítico de captura e ativação. Refuta um MVP pesado: integrações enterprise seriam excessivas para uma loja local.

Copiar/adaptar: “próxima ação” diária por vendedor e cadastro por telefone. **Evitar:** perfil 360° antes de resolver adesão. **Perguntar:** qual incentivo ou cobrança hoje faz a vendedora cadastrar?

Fontes: [produto oficial](#) · [Nauta Capital](#) · [SAP](#)

Videowise — vídeo e live shopping com atribuição de receita

O que faz: vídeos compráveis, live simultânea no site/social, chat por IA e mensuração de conversão.

Cliente/receita: marcas e e-commerce; assinatura/demo, preço não público.

Evidência: US\$ 3 mi seed em 2023; declara 4 mil marcas. Case Tibi autodeclara US\$ 2,8 mi de receita nova e 2,5 mil pedidos via lives.

Hipótese: valida live como canal transacional e necessidade de atribuição; refuta começar por stack sofisticado quando a loja ainda não tem catálogo.

Copiar/adaptar: replay vendável, RSVP e link de produto durante live. **Evitar:** atribuir toda venda influenciada à ferramenta. **Perguntar:** nas últimas três lives, quantos pedidos e clientes novos houve?

Fontes: [produto/case oficial](#) · [rodada oficial](#) · [Romania Insider](#)

Oportunidades para testar

1 “Lista de clientes para chamar hoje” — não um CRM

MVP gera diariamente 5–15 ações: aniversário, 30/60/90 dias sem compra, interesse em categoria e pós-live. Vendedora toca em **Enviar no WhatsApp**; dona vê contatos, respostas e vendas. **Teste:** concierge por 14 dias em 3 lojas; cobrar implantação pequena + mensalidade apenas depois de medir reativação.

2 Cadastro no caixa com recompensa imediata

QR/telefone, sem app, oferecendo crédito futuro limitado por margem. Dashboard mostra taxa por vendedor. **Teste:** comparar duas semanas com e sem incentivo e medir cadastros elegíveis, opt-in e retorno — sem assumir que “60% de contatos” significa consentimento para campanhas.

3 Live → carrinho curto → WhatsApp

Em vez de catálogo completo para mix que muda 80% em dois meses, publicar só 10–20 itens da live, linkar cada produto e capturar pedido no WhatsApp. **Teste:** uma live com replay e códigos por produto; medir pedidos pagos em 48h, não views.

Perguntas para a próxima entrevista

1. **Me mostra como foi o último cadastro de cliente no caixa?** Quem pediu o telefone, onde digitou e o que aconteceu quando a loja estava cheia?
2. **Nas últimas quatro semanas, quantos clientes receberam mensagem ativa?** Como escolheram quem chamar, quanto tempo levou e quantas vendas deram para atribuir?
3. **Pega a última live:** quantas pessoas perguntaram preço, quantas receberam link/Pix, quantas pagaram e quanto tempo a equipe gastou no follow-up?
4. **Qual foi o último cliente que vocês perceberam ter “sumido”?** Como perceberam, quando foi a compra anterior e o que fizeram?
5. **Quando tentaram uma ferramenta nova pela última vez,** quem configurou, por quantos dias usaram e em que ponto abandonaram?

Riscos e contrapontos

1. **Dor verbal, comportamento fraco.** “Interesse em cashback” e “WhatsApp melhor” não provam orçamento nem mudança de rotina. A loja já falha em cadastrar no sistema existente.

2. **Suite grande demais para ticket pequeno.** Com ticket de R\$100, onboarding, suporte, API da Meta, pagamentos e logística podem consumir a margem da assinatura.

3. **Dependência da Meta e consentimento.** Preço de templates, regras, bloqueios e LGPD tornam disparo ativo uma operação, não apenas feature.

4. **Catálogo vira trabalho infinito.** Mix mudando 80% bimestralmente pode tornar catálogo obsoleto. Integração com estoque é pré-requisito ou o escopo deve ser reduzido.

5. Cashback pode deslocar margem, não criar lealdade. Sem grupo de controle e medição de recompra incremental, desconto para quem já voltaria parece sucesso falso.

Fontes

1.	Emergent — “We Raised \$130M...” (15/07/2026): emergent.sh/news/...
2.	TechCrunch — Emergent (15/07/2026): techcrunch.com/.../emergent...
3.	Oak — anúncio de US\$60M (15/07/2026): prnewswire.com/.../oak...
4.	TechCrunch — Oak: techcrunch.com/.../oak...
5.	TechCrunch — Applied Computing: techcrunch.com/.../applied-computing...
6.	Tech.eu — Applied Computing (16/07/2026): tech.eu/.../applied-computing...
7.	TNW — Valarian: thenextweb.com/news/valarian...
8.	SiliconANGLE — Valarian (14/07/2026): siliconangle.com/.../valarian...
9.	Tech.eu — Float (15/07/2026): tech.eu/.../float...
10.	FinSMEs — Float: finsmes.com/.../float...
11.	Sim — produto e tração declarada: sim.ai · Product Hunt · Series A oficial
12.	Databricks — rodada estratégica: databricks.com/company/newsroom/... · TechCrunch
13.	Superchat: precificação WhatsApp 2026 · funding
14.	BonusQR: produto oficial · preço/reviews · app
15.	Mercaux: clienteling oficial · Nauta Capital · SAP
16.	Videowise: live shopping/case · rodada oficial · Romania Insider

Metodologia: pesquisa pública em 21/07/2026; prioridade para páginas oficiais e confirmação editorial. Não houve acesso a dados privados/auditados. Preço marcado como “terceiro” deve ser confirmado no fornecedor. Empresas destacadas ontem foram excluídas, salvo contexto comparativo mínimo.