

RADAR DE DECISÃO • JAY

Radar diário de SaaS

22/07/2026

Tema do dia: o software vencedor não é mais “mais um CRM”. É a camada que captura dados sem esforço, aciona a próxima venda e prova receita — dentro do canal onde o cliente já responde.

Resumo executivo

Cinco sinais para orientar produto, distribuição e entrevistas.

- **Verticalização está atraindo capital.** Kapture CX (CX por indústria), Inspectorio (cadeia produtiva) e Speakeasy (experiências ao vivo) mostram que “sistema operacional do nicho” é mais defensável que uma caixa de ferramentas genérica.
- **A base de clientes virou ativo operacional, não lista.** Chatarmin, Clientbook, Marsello e RateUp conectam perfil, evento, automação e atribuição. É exatamente o salto que falta à loja entrevistada — mas cada solução exige disciplina de captura.
- **WhatsApp é interface; integração é o produto.** Catálogo, estoque, consentimento, identidade e venda atribuída importam mais que disparo em massa. Uma solução brasileira deve vender “próxima venda mensurável”, não “mensagens”.
- **O modelo copiável é produto + receita adjacente.** Mensalidade por loja/contatos pode ser combinada com cobrança por mensagem, pagamentos ou serviço de ativação. Marsello explicita cobrança por site; Chatarmin empacota por maturidade.
- **IA reduz operação, mas não corrige dado inexistente.** Atendimento 24/7 e recomendações de follow-up atacam falta de tempo; sem cadastro no balcão e estoque confiável, a automação apenas escala ruído.

Decisão sugerida hoje: validar um recorte estreito: “reativação e follow-up pelo WhatsApp para varejo local, com captura mínima de dados no momento da venda”. Adiar cashback, catálogo completo, entrega e marketplace até provar cadastro → campanha → venda atribuída.

Leitura do campo

A entrevista atual é **sinal verde de problema**, não validação de compra. Há venda no Grupo VIP e 60% de contatos, porém cadastro é inconsistente e as sócias não têm tempo. O gargalo pode ser processo/configuração do Zaal, não ausência de software.

Radar global de SaaS ^{1/2}

1. Kapture CX — US\$ 10 mi para CX vertical com agentes

Bengaluru • pre-Series B • anúncio em julho/2026

Fato: plataforma full-stack de CRM/CX por indústria captou US\$ 10 mi, liderada pela Bajaj Finserv Ventures, com investidores existentes. Capital para expansão global, P&D e produto.

Por que importa: reforça a tese de que agentes genéricos perdem para fluxos, dados e linguagem específicos do setor. Para Jay: escolher um nicho de varejo pode valer mais que ampliar funcionalidades.

Fontes: [The SaaS News](#) · [YourStory](#)

2. Inspectorio — growth investment para controle da cadeia

Minneapolis • valor não divulgado • Apax Digital

Fato: o SaaS conecta marcas e varejistas a dezenas de milhares de fornecedores/fábricas; o aporte financia IA, expansão comercial e novas verticais.

Por que importa: o valor vem de substituir processos fragmentados e criar dados de rede. Lição: integrar estoque/POS/WhatsApp pode formar moat; tentar começar com tudo aumenta implantação e risco.

Fontes: [Apax \(oficial\)](#) · [FinSMEs](#)

3. Speakeasy — US\$ 8,8 mi para unificar a operação “IRL”

Nova York • primeira rodada institucional • Positive Sum + Yamaha

Fato: reúne ticketing, pagamentos, reservas, CRM e marketing direto para venues, festivais e hospitalidade. A rodada foi anunciada como oversubscribed.

Por que importa: consolidação vertical cria mais pontos de monetização e atribuição. A sequência importa: dominar identidade/CRM e transação antes de empilhar módulos.

Fontes: [FinSMEs](#) · [Seedtable](#)

Radar global de SaaS ^{2/2}

4. Fireworks — US\$ 1,505 bi e tese de “inteligência própria”

Series D • valuation US\$ 17,5 bi • 16/07/2026

Fato: infraestrutura para treinar, customizar e servir modelos abertos. A empresa cita Cursor e Harvey como clientes; CNBC reportou mais de US\$ 1 bi em receita anualizada, 5× em um ano.

Por que importa: custos e diferenciação empurram SaaS de “chamar um modelo fechado” para inteligência especializada. Para um MVP, porém, trocar o GPT-5.6 Sol cedo demais cria complexidade sem validar demanda.

Fontes: [Fireworks \(oficial\)](#) · [CNBC](#)

5. Oxylabs — US\$ 130 mi; web data vira infraestrutura de agentes

Vilnius • Warburg Pincus • valuation informado: US\$ 3,6 bi

Fato: de proxies a plataforma full-stack de dados web para IA e aplicações agentic; diz atender empresas Fortune 500 e companhias de IA.

Por que importa: agentes úteis dependem de dados atuais e confiáveis. No varejo local, o paralelo é direto: recomendação sem catálogo/estoque atualizado destrói confiança.

Fontes: [Warburg Pincus \(oficial\)](#) · [FinSMEs](#)

6. Cyclops — US\$ 20 mi para stablecoin rails B2B

Miami • Series A • Nava Ventures

Fato: infraestrutura all-in-one para empresas de pagamentos adicionarem liquidação e transações internacionais com stablecoins.

Por que importa: receita embutida em fluxos financeiros segue forte. Para Jay, pagamentos podem virar expansão futura — não devem entrar no MVP antes de provar reativação.

Fontes: [Release oficial](#) · [Fortune](#)

Radar da entrevista ^{1/2}

Negócios estrangeiros realmente ligados à tese atual.

Chatarmin · chatarmin.com

Faz: CRM/marketing e suporte omnichannel, com campanhas, carrinho abandonado, win-back, aniversário, inbox, atribuição e agente 24/7 no WhatsApp. **Cliente/receita:** e-commerce, varejo e PMEs; planos Growth/Scale/Global, preço sob demo + custos de mensagens.

Evidência: site exibe marcas como New Balance, Nissan, waterdrop e BIPA; afirma 90% de abertura, 5% de conversão e até 70% de automação — métricas do fornecedor, não auditoria independente.

Valida/refuta: valida WhatsApp + automações + atribuição; refuta a ideia de que “chatbot” sozinho basta. **Copiar/testar:** win-back e aniversário prontos; perguntar quais eventos geram vendas e como hoje atribuem uma venda ao grupo/campanha.

Clientbook · clientbook.com

Faz: assistente de clienteling para vendedores: recomendações diárias, mensagens individuais/em massa, follow-up automático, wishlists e gestão. **Cliente/receita:** joalherias e varejo de luxo; preço personalizado por demo.

Evidência: casos próprios reportam 4× engajamento (CD Peacock), +75% em vendas atribuídas (Park City Jewelers) e 2.400+ reviews (Wilson Diamonds); captou US\$ 4,5 mi em rodada estratégica em 2021.

Valida/refuta: ataca diretamente vendedor que não cadastra/faz follow-up. **Copiar/testar:** “próxima ação” simples para cada vendedor; perguntar quantos cadastros completos cada vendedor fez na última semana e o que o impediu.

Radar da entrevista 2/2

Marsello · marsello.com

Faz: loyalty, referrals, email/SMS, automações e perfil único entre POS e e-commerce. **Cliente/receita:** varejo/hospitalidade omnichannel; Loyalty Launch desde NZ\$ 100/mês por site, teste de 14 dias; marketing e SMS adicionais.

Evidência: declara mais de 2.000 marcas; mostra logos como LEGO, Havaianas e Dunkin. A página explica que loyalty troca incentivo por identificação e dados de compra.

Valida/refuta: valida cashback/loyalty como mecanismo de cadastro, não só desconto. **Copiar/testar:** medir “% das vendas identificadas” antes de recompra; perguntar se a loja daria benefício apenas para capturar telefone + consentimento.

RateUp · rateup.app

Faz: loyalty nativo no WhatsApp — pontos, níveis, referrals, expiração e win-back — além de surveys e campanhas. **Cliente/receita:** e-commerce/PMEs; Shopify lista plano grátis e plano de US\$ 30 com fluxos/campanhas e franquia de uso; custos/limites devem ser conferidos no checkout.

Evidência: app público na Shopify e presença em Capterra; funding e escala de clientes não estão públicos nas fontes consultadas.

Valida/refuta: valida evitar app do consumidor e operar no WhatsApp; a pouca evidência pública impede concluir adoção. **Copiar/testar:** protótipo de cartão de pontos conversacional; perguntar como o cliente comprova saldo e como a loja evita fraude/erro manual.

Padrão comum: todos conectam comportamento + identidade + ação. O diferencial brasileiro provável não é “ter CRM”, mas reduzir o custo humano de cadastrar e agir — com onboarding assistido e prova de receita.

Oportunidades para testar

1. Reativação em 7 dias

Importar uma base simples, criar 2 segmentos e disparar campanha consentida com link/código por atendente.

Métrica: clientes alcançados → respostas → vendas atribuídas; horas da dona.

2. “Próxima ação” do vendedor

Fila diária com 5 contatos e motivo objetivo: aniversário, 60 dias sem compra, item semelhante, pós-venda.

Métrica: tarefas concluídas, resposta e venda por vendedor.

3. Cadastro com recompensa

QR/WhatsApp no caixa; cliente identifica telefone e opt-in em troca de pontos/benefício simples.

Métrica: % das vendas identificadas e custo do incentivo.

Perguntas para a próxima entrevista

1. Na última semana, em quais vendas vocês conseguiram guardar o contato do cliente? Me mostre o passo a passo e onde o dado ficou.
2. Conte a última vez em que o Grupo VIP gerou uma venda: qual mensagem, quantas respostas, quem atendeu e como souberam que a venda veio dali?
3. Qual foi o último cliente antigo que voltou após contato da loja? O que disparou o contato e quanto tempo alguém gastou?
4. Quando uma mensagem chega fora do horário, o que acontece até a venda ser concluída — e quantas conversas vocês acham que esfriaram no último mês?
5. Na última troca grande do mix, quanto tempo levou para atualizar fotos, preços e estoque nos canais? O que ficou desatualizado?

Riscos e contrapontos

- **Problema de execução:** Zaal ou WhatsApp Business podem já resolver parte da dor; falta configuração, rotina e dono do processo.
- **Dados fracos:** vendedores não cadastram. Automação sem identidade, consentimento e histórico não gera personalização confiável.
- **Economia apertada:** ticket médio de R\$ 100 limita mensalidade, CAC e custo de mensagens; serviço de onboarding pode consumir margem.
- **Complexidade prematura:** cashback, catálogo, pagamento, estoque e entrega multiplicam integrações e suporte.
- **Risco de canal:** políticas, templates e preço da Meta mudam; disparo ruim gera bloqueio e erosão de confiança.

REFERÊNCIAS

Fontes acessadas em 22/07/2026

Links públicos e clicáveis. Números de fornecedores estão identificados como claims, não como auditoria.

1. Kapture CX raises US\$10M — The SaaS News
2. Kapture CX — YourStory
3. Apax invests in Inspectorio — anúncio oficial
4. Inspectorio — FinSMEs
5. Speakeasy funding — FinSMEs
6. Speakeasy — Seedtable
7. Fireworks Series D — anúncio oficial
8. Fireworks revenue/funding — CNBC
9. Oxyllabs investment — Warburg Pincus
10. Oxyllabs — FinSMEs
11. Cyclops Series A — release
12. Cyclops — Fortune
13. Chatarmin — produto e claims · planos e recursos · Shopify App Store
14. Clientbook — produto, clientes e resultados · funding oficial
15. Marsello — produto e base declarada · preço
16. RateUp · RateUp na Shopify App Store · Capterra

Nota metodológica: pesquisa combinou páginas oficiais, veículos e diretórios públicos. Não foi possível confirmar presença no Brasil para os casos da entrevista; isso não foi assumido. Dados de pricing podem variar por moeda, volume e cobrança da Meta.

IA & upgrades para o Hermes

Estado local: Hermes v0.18.2; doctor sem advisory crítico, Codex OAuth ativo, Gemini conectando; 1 skill com update; sem MCP.
Referência atual: **GPT-5.6 Sol / ChatGPT Sol** — sem presumir especificações privadas.

1. Hermes v0.19.0 Quicksilver usar agora

O que mudou: ~80% menos latência inicial, smart approvals padrão, ledger de entrega, observação de subagentes e Bitwarden/1Password.

Importa: melhora cron/gateway e reduz risco de perder relatório.
Compatível? Sim; local está uma versão atrás.

Como: após backup, hermes update; depois hermes doctor.
Limite: mudança ampla; revisar release e janela de rollback.

2. Kimi K3 testar

O que mudou: flagship multimodal com contexto anunciado de 1M e foco em coding/agentes.

Importa: candidato de custo/long-context contra GPT-5.6 Sol em pesquisa e código. **Compatível?** Parcial: Hermes suporta Kimi/Moonshot, mas K3 local ainda não verificado.

Como: só após update, verificar em hermes model. **Limite:** fórum reporta quotas e suporte; claims precisam benchmark próprio.

3. Claude Sonnet 5 / Fable 5 testar

O que mudou: Anthropic lançou Sonnet 5 (30/06); Fable 5 é classe superior com políticas de retenção/safeguards próprias.

Importa: comparar coding e julgamento com Sol em 10 tarefas reais. **Compatível?** Sim via provider Anthropic/OpenRouter, mas não configurado localmente.

Como: hermes auth add anthropic e seleção em hermes model. **Custo/risco:** credencial/custo extra e avaliação de retenção.

4. Gemini Managed Agents + remote MCP esperar

O que mudou: Google adicionou background tasks e remote MCP à API de Managed Agents.

Importa: útil para automações duráveis, mas sobrepõe cron/delegation do Hermes. **Compatível?** Não verificado como recurso nativo; Gemini API já conecta.

Como: nenhuma mudança agora. **Limite:** lock-in e arquitetura duplicada.

5. DeepSeek V4 / Grok 4.5 esperar

O que mudou: V4 Preview oferece API OpenAI/Anthropic-compatible e 1M; Grok 4.5 foca coding/agentes.

Importa: opções de custo e redundância. **Compatível?** DeepSeek provável via provider; Grok suportado, mas xAI OAuth está ausente.

Como: não configurar até benchmark. **Limite:** preview/quotas; não trocar Sol por hype.

Fontes e sinal comunitário

[Hermes v0.19 oficial](#) · [docs](#) · [Kimi K3](#) · [Sonnet 5](#) · [Gemini agents](#) · [DeepSeek V4](#) · [Grok 4.5](#).

Reddit: thread do v0.19 somou 200+ votos e dezenas de comentários; é sinal de interesse, não prova de estabilidade.

3 ações para melhorar o Hermes agora

- Alto impacto / baixo esforço:** planejar update 0.18.2 → 0.19.0 com backup e doctor pós-update.
- Médio impacto / baixo esforço:** atualizar a skill pendente apenas após revisar diff; hoje: 1 update disponível.
- Médio impacto / médio esforço:** criar benchmark A/B de 10 tarefas (Sol vs Kimi K3 vs Sonnet 5) antes de mudar modelo padrão.