

BRIEFING DE DECISÃO · EDIÇÃO DIÁRIA

# Radar diário de SaaS

23/07/2026

Tema do dia: agentes deixam de ser “feature” e começam a redesenhar produto, distribuição e orçamento — enquanto WhatsApp + retenção seguem como atalho mais concreto para o varejo pequeno.

6

movimentos globais

4

análogos da tese

3

testes propostos

Pesquisa web realizada em 23/07/2026 · fatos não públicos são explicitamente marcados.

## Resumo executivo

---

1. **O “sistema de ação” está substituindo o painel.** Alta reporta 800% de crescimento e combina agentes, dados e serviço humano; o valor migra de armazenar informação para executar o fluxo e responder por resultado.
2. **Outcome mensurável vira defesa.** Synthesia sai de geração de vídeo para treino interativo com rubrica e analytics. Para Jay: não vender “CRM + mensagens”; vender reativação, cadastro útil e receita atribuída.
3. **Distribuição pode nascer dentro do canal.** Buzz coloca pessoas, agentes e projetos na mesma conversa. No varejo brasileiro, o equivalente natural é WhatsApp — mas consentimento, custo por mensagem e integração com estoque limitam a tese.
4. **Há um wedge estrangeiro muito aderente:** Retner e Markopolo automatizam carrinho/checkout abandonado, contato multicanal e atendimento 24/7. Isso se conecta diretamente à nova frente de lojas sem ponto físico.
5. **Fidelidade sem app reduz fricção, mas pode aumentar complexidade operacional.** Spoonity executa pontos, cupons e aniversários dentro do WhatsApp; preço sob consulta sugere venda assistida e possível desalinhamento com microvarejo.

### Leitura crítica para hoje

A melhor hipótese não é “uma plataforma completa para comércio local”. É um **primeiro resultado estreito e mensurável**: recuperar clientes/ carrinhos e provar receita incremental no WhatsApp, usando o cadastro e estoque já existentes. Catálogo, cashback, pagamento e entrega entram depois — se o uso aparecer.

### O que ainda não está validado

Uma entrevista verde indica abertura, não disposição a pagar. Não há evidência local de frequência mínima de recompra, margem para incentivo, volume de conversas abandonadas ou disciplina de cadastro. Esses quatro números vêm antes do MVP amplo.

## SEGURANÇA

### Glow · EUA/Israel — endpoint security para a era dos agentes

**Fato:** saiu do stealth em 22/07 com US\$ 180 mi em Series A e valuation de US\$ 1,2 bi. A plataforma monitora software, agentes e ferramentas de desenvolvimento nos dispositivos; diz ter clientes pagantes, sem revelar nomes ou quantidade.

**Por que importa:** o risco criado por agentes vira categoria SaaS própria. É sinal de que “agent governance” pode capturar orçamento antes mesmo de métricas públicas de receita — e alerta para limitar autonomia em produtos SMB.

Fonte: [TechCrunch](#), 22/07/2026

## TREINAMENTO

### Synthesia · Reino Unido — de vídeo gerado a performance medida

**Fato:** lançou Roleplay Sessions em 22/07: avatares simulam conversas de vendas, liderança e suporte, dão feedback e pontuam contra rubricas. Há rollouts comerciais iniciais em grandes empresas, não nomeadas.

**Por que importa:** geração é commodity; dados de comportamento + workflow + prova de melhoria formam a camada defensável. Produto expande categoria e potencial ARPA.

Fonte: [TechCrunch](#), 22/07/2026

## COLABORAÇÃO

### Buzz · EUA — chat de equipe nativo para humanos e agentes

**Fato:** Block/Jack Dorsey lançou app desktop gratuito e open source em 21/07, combinando chat, agentes e gestão de projetos. O próprio produto se declara em estágio inicial.

**Por que importa:** ameaça bundling a Slack/GitHub e cria distribuição via open source/self-hosting. Contraponto: sem monetização pública e com alto risco de UX e adoção.

Fonte: [TechCrunch](#), 21/07/2026 · [site oficial](#)

### OPEN SOURCE + CLOUD

#### Ollama · EUA — distribuição gratuita, monetização de compute

**Fato:** captou US\$ 65 mi Series B; TechCrunch reporta 8,9 mi de desenvolvedores mensais, presença em 85% da Fortune 500, 14 funcionários e planos cloud de grátis a US\$ 100/mês + GPU time. Receita e valuation não foram divulgados.

**Por que importa:** clássico “open core → cloud”: ubiquidade do runtime abre monetização de workloads grandes. Eficiência de equipe é excepcional, mas há reação comunitária à nuvem paga.

[TechCrunch, 09/07/2026](#) · anúncio republicado/HPCwire

### GTM AGENTS

#### Alta · Israel/EUA — SaaS vira serviço orientado a resultado

**Fato:** US\$ 25 mi Series A. Calcalist reporta 800% de crescimento, US\$ 15 mi de new revenue run rate, 300+ clientes (incluindo Snowflake, Deel e Atlassian), 55 pessoas e account managers atendendo ~80 contas com agentes versus ~20 no modelo tradicional.

**Por que importa:** combina software + operação humana, capturando orçamento de serviço — maior que licença em muitos mercados. Atenção: “new revenue run rate” não é ARR auditado.

[Calcalist, 08/07/2026](#) · PRNewswire/Yahoo

### VERTICAL AI

#### 30 Sundays · Índia — automação aplicada a viagens românticas

**Fato:** captou US\$ 6,7 mi Series A em 21/07, liderada pela Bessemer. Usa IA para qualificação, itinerário e booking de viagens/honeymoons; capital irá para produto, tecnologia, marca e expansão.

**Por que importa:** tese copiável: vertical estreito + venda assistida + IA nos bastidores. Evita competir como “planejador genérico” e captura intenção de alto valor.

[DealStreetAsia · SaaSRIse, 21/07/2026](#)

### Padrão transversal

Três modelos reaparecem: **(1)** grátis/open source como distribuição, **(2)** IA empacotada em workflow vertical, **(3)** software + serviço com compromisso de resultado. Para microvarejo, o terceiro é provável no onboarding, mas precisa ser padronizado para não virar agência.

## Radar da entrevista

### Retner · Índia · [retner.ai](#)

**O que faz:** CRM e automações para D2C em WhatsApp, SMS, email, voz, Instagram e RCS; recupera carrinhos, converte pagamento na entrega em pré-pago e atende 24/7.

**Cliente e receita:** marcas D2C em Índia/UAE/Arábia Saudita; SaaS, preço público não localizado nesta pesquisa (demo/página de pricing).

**Evidência:** a empresa declara 700+ marcas, ₹50 crore recuperados e até 45% de recuperação; é **métrica do fornecedor, não auditada**.

**Valida/refuta:** valida loja online, abandono, recompra e WhatsApp unificado; sugere que recuperação, não CRM, é o wedge. Não valida comércio físico de baixo volume.

**Copiar / perguntar:** gatilho em até 30 min, handoff humano e relatório de receita. Perguntar: quantos carrinhos/conversas são abandonados por semana e quanto se recuperou manualmente?

### Markopolo AI · Bangladesh/EUA · [markopolo.ai](#)

**O que faz:** agentes 1:1 escolhem momento, mensagem e canal (WhatsApp, email, SMS, push e voz) com base no comportamento no site.

**Cliente e receita:** e-commerce, varejo e DTC, do SMB ao enterprise; free start e planos pagos (comparativo público cita US\$ 39/mês anual, mas a página oficial não foi confirmada nesta execução).

**Evidência:** apoiada pela HF0 e pelo fundo Startup Bangladesh; este último descreve recuperação de 30–40%, **alegação de portfólio**.

**Valida/refuta:** valida a hipótese de atribuição e abandono no online; refuta a necessidade de segmentação manual como núcleo do produto.

**Copiar / evitar:** instrumentar eventos simples antes de sofisticar IA. Evitar prometer "hiperpersonalização" sem volume de dados nem baseline.

## Radar da entrevista · continuação

### Spoonity · Canadá · [spoonity.com](https://spoonity.com)

**O que faz:** fidelidade 100% no WhatsApp: pontos, cupons, aniversário, pesquisas, reativação e consulta/resgate sem baixar app; integra POS e CRM.

**Cliente e receita:** foco forte em food service/QSR e redes; preço personalizado e recursos à la carte, sem tabela pública.

**Evidência:** produto e pricing oficiais; diretórios públicos listam reviews, mas sem volume confiável capturado. A empresa promete ativação em "poucos dias", sem prova independente.

**Valida/refuta:** valida interesse declarado em cashback e a vantagem de evitar novo app; alerta que customização/preço sob consulta pode ser pesado para loja de ticket R\$ 100.

**Copiar / perguntar:** saldo e resgate no WhatsApp. Perguntar qual recompensa já foi tentada, custo efetivo e se cliente voltou por ela ou voltaria de qualquer modo.

### LiSA · Alemanha · [hello-lisa.com](https://hello-lisa.com)

**O que faz:** live shopping, vídeos compráveis e stories no próprio e-commerce; integração por snippet e analytics.

**Cliente e receita:** D2C, multimarcas, varejistas e marketplaces; licença mensal + uso + suporte, valores não públicos.

**Evidência:** cases oficiais com M&S, L'Oréal e Avon; empresa declara até 37% de conversão e 30% de aumento de AOV — **não extrapolar para pequenos negócios**. Captou €2,7 mi seed em 2022.

**Valida/refuta:** valida que live pode virar canal comprável e mensurável; refuta começar por infraestrutura enterprise para uma loja cujas lives atuais já existem, mas sem processo promocional.

**Copiar / adaptar:** depois de cada live, gerar automaticamente catálogo curto com itens mostrados e CTA de WhatsApp. Primeiro medir cliques, conversas e vendas por live.

### Conclusão da comparação

O mercado estrangeiro separa as dores em produtos distintos: **retenção D2C**, **loyalty** e **live commerce**. Juntar tudo no MVP aumenta onboarding, integrações e suporte. A tese melhora se começar com um evento acionável — "cliente/carrinho esfriou" — e uma prova financeira.

## Oportunidades para testar

### 1 · “Reativação em 7 dias” para comércio local

**Hipótese:** uma lista automática de clientes inativos + mensagem aprovada + retorno atribuído vale mais que um CRM novo.

**Teste:** concierge com uma loja, 30 contatos com opt-in, um segmento, sem desconto obrigatório. Medir entregues, respostas, visitas/vendas, margem e minutos operacionais. **Critério prévio sugerido:** ao menos 3 vendas atribuíveis sem reclamação; não é validação estatística.

### 2 · Recuperador de conversa/carrinho para loja só online

**Hipótese:** o abandono no Instagram/WhatsApp é frequente e financeiramente relevante, mesmo fora de um checkout formal.

**Teste:** marcar manualmente 50 conversas como ganhou/perdeu/aguardando e disparar follow-up humano assistido em 2h/24h. Só automatizar depois de descobrir os motivos reais de abandono.

### 3 · Pós-live comprável via WhatsApp

**Hipótese:** transformar os itens da live em coleção curta, com disponibilidade e CTA, gera vendas tardias e reduz trabalho das sócias.

**Teste:** landing/catalog link por live com UTMs e código de campanha; comparar vendas em 72h com duas lives anteriores. Evitar vídeo-commerce completo.

## Perguntas para a próxima entrevista

1. Na última semana em que uma conversa de venda esfriou, o que aconteceu do primeiro contato até vocês desistirem? Mostre um exemplo real.
2. Quando foi a última vez que vocês contataram clientes antigos? Como escolheram nomes, quem escreveu e quantas vendas conseguiram identificar?
3. Nos últimos 30 dias, quantos cadastros ficaram sem telefone ou nome útil? Em que momento o vendedor deveria cadastrar e por que pula essa etapa?
4. Conte a última campanha/live: quantos assistiram, chamaram no WhatsApp e compraram depois? Como vocês ligaram a venda à ação?
5. Qual foi a última ferramenta de marketing/CRM que tentaram implantar? Quanto custou em dinheiro e horas, e em que etapa o uso parou?

## Riscos e contrapontos

### Economia unitária fraca

Ticket de R\$ 100 e margem desconhecida podem não sustentar mensalidade, mensagem paga, cashback e suporte.

### Dados ruins

Se vendedores não cadastram, a automação apenas escala uma base incompleta e consentimento incerto.

### Baixa frequência

Decoração/mix variável pode ter ciclo longo; reativação excessiva vira spam e bloqueio.

### Produto vira agência

Donas sem tempo exigem operação assistida; sem templates e limites, margem do SaaS desaparece.

# Fontes

Links públicos consultados em 23/07/2026. Métricas de fornecedores estão identificadas no texto; preço/receita não localizados não foram inferidos.

## SaaS e negócios

- [TechCrunch — Glow](#)
- [TechCrunch — Synthesia Roleplay](#)
- [TechCrunch — Buzz](#)
- [TechCrunch — Ollama](#)
- [Calcalist — Alta](#)
- [Alta/PRNewswire via Yahoo](#)
- [DealStreetAsia — 30 Sundays](#)

## Entrevista / análogos

- [Retner — produto e métricas declaradas](#)
- [Markopolo — site oficial](#)
- [Startup Bangladesh — portfólio](#)
- [Spoonity — WhatsApp loyalty](#)
- [Spoonity — pricing](#)
- [LiSA — produto/cases](#)

## IA e Hermes

- [OpenAI — GPT-5.6](#)
- [Moonshot — Kimi K3](#)
- [xAI — Grok 4.5](#)
- [Anthropic newsroom](#)
- [Google DeepMind blog](#)
- [Reddit/LocalLLaMA — K3 em tarefas reais \(opinião\)](#)
- [Hermes — releases](#)
- [Hermes docs — atualização](#)
- [Hermes docs — MCP](#)

## WhatsApp

- [Meta — pricing oficial](#)

## Nota metodológica

Busca atual em fontes oficiais e veículos públicos; comparação com o arquivo vivo de pesquisa. Empresas dos 14 dias anteriores foram excluídas. Não houve alteração na configuração local do Hermes.

# IA & upgrades para o Hermes

Estado local verificado: Hermes v0.18.2 (2026.7.7.2), OpenAI Codex OAuth conectado, Gemini com conectividade, 0 MCPs, 1 skill com update; doctor sem advisory crítico. "GPT-5.6 Sol" é a referência atual, sem presumir specs privadas.

## 1 · Kimi K3: modelo aberto 2,8T, visão nativa e contexto de 1M TESTAR

**O que mudou:** lançado 16/07 em app/API; pesos prometidos até 27/07. A própria Moonshot diz ficar atrás de Claude Fable 5 e GPT-5.6 Sol no geral, mas destaca coding longo e multimodal.

**Por que importa:** candidato a segundo modelo para pesquisa/código longo e menor dependência. Reddit mostra entusiasmo e relatos mistos; benchmarks comunitários são sinal, não fato.

**Compatível hoje? Parcial / ainda não verificado localmente.** Hermes suporta Kimi por API, mas a compatibilidade específica do K3/histórico de thinking precisa teste; Moonshot alerta instabilidade ao trocar modelo no meio da sessão.

**Como fazer:** depois dos pesos/API estabilizarem, usar `hermes model` e criar sessão nova. **Limite:** proatividade excessiva, custo não comparado e harness sensível.

## 2 · Grok 4.5: coding/agentes a US\$2 input e US\$6 output por 1M tokens TESTAR

**O que mudou:** xAI lançou em 08/07, reportando 80 tokens/s e foco em engenharia/Office; claims de eficiência são do fornecedor.

**Por que importa:** alternativa potencial ao Sol em tarefas rápidas com web/X e coding. **Compatível hoje? Sim, em princípio:** Hermes oferece xAI OAuth/API; localmente não há login xAI.

**Como fazer:** `hermes auth add xai` (ou selecionar xAI em `hermes model`) e testar em perfil/sessão separada. **Limite:** requer credencial/assinatura; qualidade deve ser avaliada no workload do Jay.

## 3 · OpenAI GPT-5.6 e GPT-Live USAR AGORA

**O que mudou:** OpenAI confirmou GPT-5.6 em 09/07 e nova geração de voz GPT-Live em 08/07. O Sol já está ativo via Codex OAuth nesta execução.

**Por que importa:** não há razão para trocar o modelo principal sem teste A/B; voz pode melhorar entrevistas e captura de notas, mas integração direta de GPT-Live no Hermes não foi confirmada.

**Compatível hoje? Sol: sim.** GPT-Live: **ainda não verificado.** **Ação:** manter Sol como baseline; não configurar voz nova só por anúncio. **Limite:** custo/latência privados não devem ser inferidos.

## 4 · Hermes: atualizar com preview e backup FAZER APÓS REVISÃO

**O que mudou:** docs atuais oferecem `hermes update --check`, snapshot pré-update e rollback automático em falha de sintaxe. A checagem local foi bloqueada pelo mecanismo de aprovação deste cron, então não há confirmação de versão mais nova.

**Compatível hoje? Sim.** **Como fazer:** em terminal interativo: `hermes update --check`; se houver update, `hermes update --backup`, depois `hermes doctor`. **Limite:** checkout local tem 1 commit carregado; revisar conflito antes.

## 5 · Hermes MCP e higiene operacional USAR COM FOCO

**O que mudou:** catálogo MCP oficial permite instalar integrações revisadas e filtrar tools. Localmente há **zero MCPs**; doctor encontrou 2 vulnerabilidades npm de build em web e 2 em ui-tui, sem advisory de segurança ativo; 1 skill tem update.

**Por que importa:** integração com GitHub/n8n pode reduzir colagem manual, mas cada tool amplia superfície e contexto. **Compatível? Sim.** **Como fazer:** revisar `hermes mcp catalog` e instalar só um caso real; atualizar skill com `hermes skills update` após inspeção. **Limite:** credenciais e supply chain; não habilitar tudo.

## 3 ações para melhorar o Hermes agora

- 1 **Alto impacto · baixo esforço:** rodar interativamente `hermes update --check` e revisar o commit local antes de atualizar.
- 2 **Médio impacto · baixo esforço:** atualizar a skill pendente após inspeção e manter somente toolsets usados.
- 3 **Médio impacto · médio esforço:** benchmark curto Sol × Kimi K3 × Grok 4.5 com 5 tarefas reais; medir acerto, tempo, custo e retrabalho antes de mudar default.