

RADAR DIÁRIO DE SAAS + IA

Sábado, 25 de julho de 2026 • 09:01 BRT • leitura de 4 minutos

VISÃO RÁPIDA

Fato: Klaviyo passou a capturar consentimento e dados declarados a partir de interações sociais; Meta avança de chat para agente comercial e mensuração de venda no WhatsApp.

Interpretação: o produto vencedor não é outro disparador; é a camada que transforma conversa, compra e intenção em perfil acionável, com atribuição.

Implicação para Jay: validar primeiro cadastro automático + reativação mensurável; catálogo e cashback só entram se reduzirem trabalho ou aumentarem recompra.

ATÉ 4 DESTAQUES

- Klaviyo — Social Marketing (GA em 30/6; anúncio 7/7) conecta comentários/DMs ao CRM; atende 196 mil+ clientes pagantes. Importa: social vira dado de relacionamento, não canal isolado.
- Meta/WhatsApp — Business AI responde 24/7 com conteúdo e catálogo, recomenda produtos e permite handoff. Importa: atendimento básico tende a commodity; diferencial será contexto, execução e ROI local.
- WhatsApp Business — otimização de audiência reduziu custo por page view em 30% e elevou CTR em 20% no teste citado da InfinitePay; CAPI mede leads/vendas. Importa: atribuição precisa entrar no MVP.
- Toast — agrupa POS, Guest CRM, loyalty, reservas, marketing e storefront. Importa: o modelo vertical reduz integrações, mas alerta contra construir uma suíte ampla antes de provar uma rotina de receita.

RADAR DA ENTREVISTA

Klaviyo Social Marketing — valida/refuta: valida capturar intenção no Instagram e unificar perfil; refuta tratar Grupo VIP como CRM suficiente.

Copiar/perguntar: auto-resposta que pede consentimento; perguntar quantas vendas começam em live/DM e depois somem do sistema.

Meta Business AI — valida/refuta: valida atendimento fora do horário e catálogo como base; refuta IA útil sem conteúdo atualizado e regras de handoff.

Copiar/perguntar: piloto só para FAQ, disponibilidade e captura de lead; perguntar quais mensagens se repetem e quais exigem vendedora.

3 TESTES PRÁTICOS

- Reativação manual controlada: 30 clientes há 60+ dias sem compra; 15 recebem oferta personalizada no WhatsApp, 15 ficam como controle; medir resposta, venda e margem em 7 dias.
- Cadastro sem atrito: QR/atalho no caixa com nome + WhatsApp + consentimento; meta de 80% dos compradores identificados em uma semana, sem depender de digitação posterior.
- Plantão automático: 7 noites com FAQ + coleta de intenção e handoff matinal; medir leads capturados, respostas corretas e minutos poupados da vendedora.

PRÓXIMAS ENTREVISTAS

- Qual rotina hoje gera recompra de forma previsível — e quem executa quando a dona não tem tempo?
- Mostre a última venda que começou no Instagram/WhatsApp: onde ficaram cliente, produto, origem e resultado?
- Que resultado em 30 dias justificaria pagar: clientes reativados, horas poupadas, cadastro completo ou margem incremental?

3 RISCOS

- Dependência de Meta e consentimento: mudança de política, custo ou bloqueio pode destruir aquisição e automação.
- Automatizar base incompleta amplifica spam; sem identidade, estoque e origem, “IA” só acelera mensagem irrelevante.
- Escopo-suíte: marketplace, pagamento, entrega, cashback e CRM juntos atrasam a prova do motor de recompra.

IA & HERMES

- USAR AGORA — GPT-5.6 Sol já é o modelo do Jay; oficial: melhor trabalho por token e forte execução longa. Não trocar por benchmark: criar avaliação própria com 10 tarefas de pesquisa/automação.
- TESTAR — Hermes v0.19.0 (20/7): ~80% menos tempo até o primeiro token, entrega durável e smart approvals. Avaliar atualização em ambiente separado; nenhuma configuração foi alterada.
- TESTAR — Kimi K3: API oficial anuncia 1M de contexto, visão/vídeo, saída estruturada e ferramentas dinâmicas. Comparar com Sol apenas em lote barato e contexto longo; qualidade local não comprovada.
- ESPERAR — Grok 4.5 declara 80 tokens/s e US\$2/US\$6 por milhão de tokens; útil como challenger de coding, mas sem evidência de ganho no fluxo de entrevistas frente ao Sol.

3 AÇÕES PARA O JAY

- 1. Rodar hoje o teste de reativação com controle e registrar receita, margem, resposta e tempo operacional.
- 2. Nas próximas 3 entrevistas, exigir demonstração da última venda via DM/WhatsApp e mapear onde o dado se perde.
- 3. Especificar MVP como “perfil + gatilho + mensagem + atribuição”; adiar cashback, entrega e marketplace.

FONTES

1. klaviyo.com/newsroom/klaviyo-social-marketing-ga (7/7/2026) • 2. business.whatsapp.com/blog/business-ai-whatsapp • 3. business.whatsapp.com/blog/new-ways-for-businesses-to-do-more-with-messaging • 4. pos.toasttab.com/news/toast-launches-digital-storefront-and-marketing-suites • 5. openai.com/index/gpt-5-6 (9/7/2026) • 6. github.com/NousResearch/hermes-agent/releases/tag/v2026.7.20 • 7. platform.moonshot.ai/docs/guide/kimi-k3-quickstart • 8. x.ai/news/grok-4-5 (16/7/2026). Fontes oficiais; métricas atribuídas aos próprios fornecedores. Acesso: 25/7/2026.