

VISÃO RÁPIDA

Fato. Pesquisa Meta/Kantar com 11.056 adultos em 22 mercados: 73,3% preferem falar com empresas por mensagem; Brasil está na amostra.

Leitura. O canal está validado; o risco da tese não é “WhatsApp vende?”, mas conseguir cadastro, consentimento, segmentação e execução sem virar mais trabalho.

Implicação. Não construir suíte: provar uma rotina estreita de segunda compra, com mensagem pessoal, produto disponível e atribuição por coorte.

ATÉ 4 DESTAQUES

WHATSAPP. 72,4% têm maior propensão a comprar se a marca oferece mensagens — pesquisa Meta/Kantar.

ENDEAR. Benchmark do fornecedor: 24% fazem a 2ª compra; destes, 53% fariam a 3ª — validar na loja.

SHOPIFY. Marketing usa 7-10 ferramentas para personalização; o MVP não pode acrescentar login e rotina.

YELP GUEST MANAGER. Cartão em garantia + política flexível + lista de espera atacam no-show com pouca operação.

RADAR DA ENTREVISTA

Enderar / clienteling. Valida: vendedor vira canal ativo usando histórico e gatilhos; **refuta:** campanha genérica e cashback isolado não criam relacionamento.

Copiar/perguntar: lista diária de 5 clientes e mensagem sugerida; “você faria isso se o sistema escolhesse cliente e produto em menos de 2 minutos?”

Shopify / comércio unificado. Valida: catálogo, estoque, venda e perfil precisam compartilhar a mesma fonte; **refuta:** portal paralelo ao Zaal.

Copiar/perguntar: integração mínima por exportação/importação antes de API; “qual dado já confiável no Zaal evitaria recadastro e catálogo duplicado?”

3 TESTES PRÁTICOS

1. Coorte “primeira compra há 20-60 dias”: 20 contatos personalizados versus 20 sem contato; medir resposta, visita e recompra em 14 dias.
2. Rotina assistida: entregar à vendedora 5 nomes + item disponível por dia; cronometrar preparo/envio e exigir <10 min no total.
3. Catálogo efêmero: publicar só 12 novidades por link/WhatsApp durante 7 dias; medir cliques, conversas e vendas, sem tentar espelhar 80% do mix.

PRÓXIMAS ENTREVISTAS

1. Mostre a última venda que nasceu de grupo, live ou mensagem: quem iniciou, quanto tempo tomou e como soube que converteu?
2. Quantos clientes de primeira compra dos últimos 60 dias têm telefone, consentimento e produto comprado registrados?
3. Se o sistema entregasse 5 contatos prontos por manhã, quem enviaria; qual etapa faria a rotina morrer na primeira semana?

3 RISCOS

- **Atribuição falsa:** resposta no WhatsApp não é venda; registrar pedido e margem por coorte.
- **Dado ruim:** automação amplifica cadastro incompleto, estoque desatualizado e mensagem irrelevante.
- **Escopo:** catálogo + CRM + pagamento + entrega compete com plataformas maduras antes do “wedge” provar receita.

IA & HERMES

USAR AGORA — GPT-5.6 SOL (oficial). Mantê-lo: OpenAI reporta 80 no Coding Agent Index e vantagem de tempo/custo; é baseline, não novidade para trocar.

TESTAR — DEEPSEEK V4 FLASH (oficial). API passou a 1M de contexto; modelos antigos foram retirados em 24/7. Só benchmark em lote longo contra Sol, sem migração.

TESTAR — KIMI K3 (oficial). Pesos prometidos para hoje; a própria Moonshot admite que ainda fica atrás de Sol/Fable no geral e em experiência. Avaliar quando o artefato estiver verificável.

ESPERAR — GOOGLE COMPUTER USE (oficial). Útil para sistemas sem API, mas preview e loop por screenshots elevam risco; preferir exportação/API no piloto.

3 AÇÕES PARA O JAY

- 1 — **Alto impacto / baixo esforço.** Nas próximas 2 entrevistas, levantar a coorte de primeira compra de 60 dias e o percentual realmente contatável.
- 2 — **Alto impacto / médio esforço.** Rodar o teste 20/20 com uma oferta de complemento, sem cashback; exigir venda atribuída e margem.
- 3 — **Médio impacto / baixo esforço.** Desenhar a tela única “5 clientes de hoje”; remover tudo que demande campanha, catálogo completo ou novo login.

FONTES

WhatsApp Business — State of Business Messaging 2026: business.whatsapp.com/resources/resource-library/state-of-business-messaging

Enderar — The Second Purchase (2026): endearhq.com/blog/why-repeat-purchases-matter-in-retail

Shopify — Unified Commerce in Retail: shopify.com/enterprise/blog/unified-commerce-retail

Yelp for Business — Credit Card Holds: business.yelp.com/resources/articles/restaurant-reservation-cancellation-fees

OpenAI — GPT-5.6 (09/07): openai.com/index/gpt-5-6

DeepSeek — V4 Preview/API notice: api-docs.deepseek.com/news/news260424

Moonshot AI — Kimi K3 (17/07): kimi.com/blog/kimi-k3

Google DeepMind — Computer Use API: blog.google/technology/google-deepmind/gemini-computer-use-model