

RADAR DIÁRIO DE SAAS + IA

Terça-feira, 28 de julho de 2026 • 09:00 BRT • leitura de 4 minutos

VISÃO RÁPIDA

Fato: ferramentas estrangeiras convergem em perfil único, contexto de compra e ação no fluxo; pesquisa com 3.300 consumidores diz que 81% ignoram mensagens irrelevantes.

Interpretação: “mandar campanha” é commodity; o valor está em dizer a quem, por quê, com qual produto e medir a venda atribuída. Implicação para Jay: validar primeiro uma rotina de venda assistida pelo WhatsApp — simples para a vendedora — antes de cashback, catálogo completo ou suíte.

ATÉ 4 DESTAQUES

- Shopify: clienteling junta histórico, preferências, notas e mensagens; perfis nascem também de checkout abandonado — importa porque conversa e contexto viram o registro mínimo.
- Attentive: 81% de 3.300 consumidores em EUA, Reino Unido e Austrália dizem ignorar mensagens irrelevantes — segmentação deve vir antes de volume.
- GlossGenius: fornecedor reporta 32% mais “agendamentos bem-sucedidos” entre negócios que usam depósito — sinal para testar compromisso, não prova causal.
- Square: 46% dos clientes de Appointments e 59% de Retail usam três ou mais produtos Square — integração reduz troca de sistema, mas alerta contra MVP inchado.

RADAR DA ENTREVISTA

SHOPIFY + ENDEAR — valida: clienteling serve também a casa/decoração e conecta loja + online; refuta: disparo genérico não basta. Copiar/perguntar: nota curta de preferência + tarefa de contato + atribuição. “A vendedora registraria ocasião, estilo e próxima ação em 20 segundos?”

GLOSSGENIUS — valida: software vertical empacota agenda, pagamento, lembrete e CRM; refuta: lembrete sozinho pode não proteger receita.

Copiar/perguntar: confirmação com regra explícita e depósito opcional. “Quanto vale uma ausência e qual sinal de compromisso o cliente aceitaria?”

3 TESTES PRÁTICOS

1. Personalização 10/10: enviar 10 mensagens com produto + motivo baseado em nota e 10 genéricas; medir resposta, visita e venda em 72h.
2. Conversa abandonada: marcar 20 chats sem fechamento, retomar metade em 24h com contexto; comparar conversão em sete dias.
3. Compromisso de agenda: em serviço local, comparar lembrete simples versus confirmação + depósito pequeno; medir presença e desistência.

PRÓXIMAS ENTREVISTAS

1. Mostre a última venda por WhatsApp: onde começou, que informação faltou e onde o histórico ficou?
2. Qual lista de clientes você consegue acionar hoje sem trabalho manual — e como escolhe o produto certo?
3. Que rotina diária de até 10 minutos a equipe realmente manteria, e qual tela/sistema já deveria recebê-la?

3 RISCOS

- LGPD/consentimento: contato disponível não equivale a permissão; registrar origem, opt-in e saída.
- Viés de fornecedor: 32% da GlossGenius e 81% da Attentive não são experimentos independentes.
- Adoção: mais um login fracassa se cadastro, sugestão e envio não couberem no fluxo existente.

IA & HERMES

USAR AGORA — OpenAI, oficial (27/7): em 800 mil+ mensagens, 43,5% do uso ocupacional não genérico cruza funções; em espaços de 2-5 pessoas, a taxa total é 18,9% vs. 16,3% acima de 100. Use o GPT-5.6 Sol como generalista para produzir roteiro, segmentação e análise do mesmo piloto; sem motivo novo para trocar de modelo.

3 AÇÕES PARA O JAY

1. Alto impacto / baixo esforço: rodar hoje o teste 10/10 com uma loja e registrar resposta, visita e venda.
2. Alto impacto / médio esforço: pedir uma demonstração de 20 segundos: nota → segmento → WhatsApp → venda atribuída.
3. Médio impacto / baixo esforço: incluir um negócio online e mapear 20 conversas abandonadas antes da entrevista.

FONTES

1. Shopify — “How to Choose Clienteling Software” (01/07/2026), shopify.com/blog/clienteling-software • 2. Attentive/CITE Research — Consumer Trends 2025, 3.300 consumidores, attentive.com/press-releases/...personalization... • 3. GlossGenius — “Best barber software in 2026” (25/03/2026), glossgenius.com/blog/barber-software • 4. Square — “Retail and Appointments on Square Terminal”, squareup.com/us/en/press/retail-and-appointments-available-on-square-terminal • 5. OpenAI — “How AI is expanding what people do at work” (27/07/2026), openai.com/index/how-ai-is-expanding-what-people-do-at-work • 6. Mindbody — booking/scheduling for yoga studios (23/07/2026), mindbodyonline.com/business/education/blog/booking-scheduling-software-yoga-studios