

VISÃO RÁPIDA

Fato. Dois casos oficiais novos ligam WhatsApp a recompra e jornada estruturada: apol em reposição/promo e M1 em pré-venda por Flow.

Leitura. O valor não está em “mandar campanha”, mas em usar intenção específica, gatilho no momento certo e caminho curto até reserva/compra.

Implicação. Para Jay, o primeiro produto deve provar tag de interesse → gatilho → conversa/checkout → atribuição; CRM amplo e cashback vêm depois.

ATÉ 3 DESTAQUES

- apol / WhatsApp: em 6 meses, marca reporta 41x ROI, 2x abertura e 6x cliques vs. e-mail; cerca de 1 em 5 alertas de reposição converteu — sinal forte para catálogo volátil, com métrica autodeclarada.
- M1 / WhatsApp Flows: campanha de duas semanas reportou +55% em vendas, tempo do cliente de 5 para <2 min e 3.000+ conversas sem abandono — prova de que formulário guiado pode reduzir atrito operacional.
- Omnicat / Benefit: fornecedor atribui +30% na taxa de agendamento ao reservar serviço pelo site e mensageria — comparável útil para reservas, mas ainda sem base/controle publicados.

RADAR DA ENTREVISTA

APOL — válida: mix que volta ao estoque cria motivo legítimo para contato individual; refuta: grupo VIP genérico como motor suficiente de recompra.

Copiar/perguntar: registrar produto/cor desejados e alertar só quem pediu; “quantas clientes já perguntaram por algo indisponível e como vocês lembram delas?”

M1 — válida: a venda pode fechar dentro de conversa guiada; refuta: que mais mensagens, sem reduzir passos, sejam melhoria.

Copiar/perguntar: roteiro com escolha, retirada/entrega e confirmação; “em qual etapa do WhatsApp o cliente mais some ou exige retrabalho?”

FEIRAS E EVENTOS — RIO/SP

IR · INSCRIÇÃO URGENTE | 04-07/08 | Rio · Pier Mauá | Rio Innovation Week | passaporte R\$ 990; vendas abertas | proximidade e agenda ampla de IA/startups justificam 1 dia, não quatro | objetivo: 8 entrevistas com varejistas/startups e mapear agentes aplicados a atendimento/CRM | rioinnovationweek.com.br

IR | 18-19/08 | São Paulo · WTC | Super Bots Experience | inscrição aberta; preço não exibido na página oficial consultada | dia 2 é integralmente sobre agentes; há cases de Goomer no WhatsApp, Cacau Show, TIM e comércio agêntico | objetivo: entrevistar Blip/Infobip e validar handoff, custo por resolução e venda assistida | botsexperience.com.br

IR | 24-25/09 | São Paulo · São Paulo Expo | Mercado Livre Experience | Experience R\$ 732 (página marca “vendido”); Premium R\$ 1.517 disponível; venda até 23/09 ou estoque | máxima aderência à frente online/marketplace | objetivo: pré-agendar 10 sellers e procurar integradores de catálogo, estoque, pós-venda e recompra | mercadolivreexperience.mercadolivre.com.br

3 TESTES PRÁTICOS

- Reposição 10x10: anotar 10 clientes + item/cor desejado; avisar na chegada; medir resposta, compra e margem em 48h.
- Flow manual 20 leads: conversa em 4 passos (produto → entrega/retirada → pagamento → confirmação); medir tempo e abandono por etapa.
- Rotina de 10 minutos: gerar diariamente cinco próximos contatos; dona só aprova/envia; medir adesão por 7 dias antes de automatizar.

PRÓXIMAS ENTREVISTAS

- Quando um item volta ou aparece algo parecido, como você descobre quem demonstrou interesse — e quantas vendas perde por não lembrar?
- Mostre a última venda pelo WhatsApp: onde houve espera, digitação repetida, dúvida de estoque, pagamento ou entrega?

2 RISCOS

- As métricas de apol, M1 e Omnicat são de fornecedores/clientes e não identificavelmente replicáveis; use-as para desenhar teste, não forecast.
- Consentimento, custo de mensagens e catálogo que muda rápido podem fazer a automação criar mais manutenção do que venda.

IA & HERMES

- TESTAR — Claude Opus 5 (oficial, 24/07): US\$ 5/US\$ 25 por MTok; Anthropic reporta ~1,5x o próximo modelo no AutomationBench ao mesmo custo. Rodar só 3 tarefas longas contra GPT-5.6 Sol; não trocar o padrão sem ganho em acerto/tempo/custo.
- ESPERAR — Hermes: GitHub confirma v0.19.0 (20/07) como release mais recente; nenhuma mudança material desde ontem. Manter configuração e Sol intactos.
- IGNORAR — rumor/comunidade: nenhum sinal comunitário com utilidade e confirmação suficientes para entrar hoje.

3 AÇÕES PARA O JAY

1. Hoje: escolher 10 clientes/item da Casa com coisas e iniciar o teste de reposição com planilha mínima.
2. Hoje: decidir Rio Innovation Week até 18h; se for, comprar 1 passaporte e sair com lista de 8 entrevistas-alvo.
3. Esta semana: desenhar o Flow manual em quatro mensagens e rodar em 20 conversas antes de escrever integração.

FONTES

WhatsApp Business — apol: <https://whatsappbusiness.com/resources/success-stories/apol/> · WhatsApp Business — M1: <https://whatsappbusiness.com/resources/success-stories/m1/> · Omnicat — Benefit: <https://www.omnicat.ai/success-story/benefit-cosmetics/> · RIW oficial: <https://www.rioinnovationweek.com.br/> · Riotur (data/local/preço): <https://riotur.rio/evento-calendario/rio-innovation-week-2026-2/> · Super Bots: <https://botsexperience.com.br/> · ML Experience e FAQ: <https://mercadolivreexperience.mercadolivre.com.br/faq> · IA Conference (checagem): <https://www.iaconferencebrasil.com.br/> · Anthropic — Opus 5: <https://www.anthropic.com/news/claude-opus-5> · Hermes releases: <https://github.com/NousResearch/hermes-agent/releases>