

RADAR DE NEGÓCIOS + SAAS + IA

08 de agosto de 2026 • BRT • leitura estimada: 13 min • foco: operação antes de automação

VISÃO RÁPIDA

- 1. Operação vence marketing. Whippy encontrou retenção quando a mensagem virou infraestrutura de trabalho — distribuição de vagas, triagem e lembretes — não apenas campanha. Para Jay, o wedge mais defensável pode ser “a próxima ação que não pode falhar”, e não um CRM completo.
- 2. O melhor teste desta edição é fila híbrida, não software. Waitwhile prova que espera + agendamento + atualização por mensagem formam um fluxo único. No Brasil, uma planilha, QR e WhatsApp já testam redução de abandono e ligações sem integração.
- 3. Cuidado: os dois casos cresceram rumo a implantação maior. Whippy admite ser percebida como “agência de desenvolvimento de IA”; Waitwhile hoje vende complexidade enterprise. Isso conflita com baixo suporte. Copiar o gatilho estreito; não copiar a suíte.
- 4. Evento com melhor aderência: Super Bots, dia 19/08, apenas se Jay sair com reuniões marcadas e perguntas de conversão/custo. D2C Summit é melhor para entrevistar lojistas; Feira do Empreendedor é volume barato, mas ruidoso.

CASOS QUE DERAM CERTO LÁ FORA

1) WHIPPY — comunicação operacional primeiro; IA depois

Ficha. EUA; David Daneshgar (CEO/vendas) e Jack Kennedy (CTO/engenharia); lançada em 2021. Plataforma de SMS, e-mail, voz, inbox, automações e agentes de IA. Os dois já haviam trabalhado na BloomNation; Daneshgar levou a dor observada em pequenos negócios — chamadas perdidas, propostas sem resposta e comunicação manual — e a lição de não depender de capital externo.

Primeiro produto e primeiros clientes. O foco inicial foi SMS/automação de comunicação. Os primeiros usuários vieram da rede anterior de floristas; segundo entrevista do fundador, retenção era fraca quando usavam só marketing. O sinal mudou quando uma empresa de staffing passou a distribuir vagas em massa: se o sistema parava, a operação reclamava em minutos. O primeiro grande contrato citado foi a Express Employment Professionals: queria reengajar candidatos a operador de empilhadeira em escala; Whippy trocou e-mail pouco lido por texto personalizado. Valor declarado: US\$ 50 mil/ano; economia estimada pelo fundador em US\$ 250 mil/ano.

Como vendeu e construiu. Founder-led sales e cold calling; Daneshgar refinava o pitch ouvindo objeções, Kennedy construía. O padrão era dor de alto valor → solução específica paga → generalização dentro do vertical. Depois vieram triagem por voz para staffing e lembretes de reposição de receita em farmácias. A empresa não publica preço self-service; vende demonstração e contratos anuais, inclusive de seis dígitos.

Capital e tração. A U.S. Chamber relata bootstrap, lucro no primeiro ano, média de US\$ 400 mil/mês em receita e mais de 1.000 empresas atendidas; o fundador projetava dobrar vendas de 2024 para 2025 e chegar a US\$ 9,6 milhões em 2026. GetLatka registra declaração de US\$ 4 milhões de ARR em 2024, mas é dado do fundador. Não há valuation público confiável.

Vantagem real. Não é “IA”: é estar no caminho crítico da operação, com contrato ancorado em ROI e aprendizado por vertical. Exemplo oficial da A+ Staffing: 11 → 134 reviews e nota 3,4 → 4,7 em menos de 90 dias após SMS pós-turno, triagem de detratores e follow-up; é estudo do fornecedor, sem controle.

Advogado do diabo. A frase do próprio CEO — clientes os veem como “custom-development AI agency” — é alerta vermelho para Jay. Contrato de US\$ 50 mil tolera implantação e integração; PMEs brasileiras a R\$ 300-800/mês, não. A suíte atual, múltiplos canais, telefonia e IA elevam compliance, suporte e exceções.

DECISÃO PARA JAY • Copiar: operação recorrente + ROI antes de dashboard. Não copiar: omnichannel, voz e customização no MVP.

2) WAITWHILE — transformar fila e agenda em uma única lista

Ficha. San Francisco/EUA, com raízes suecas; irmãos Christoffer e Jonas Klemming; primeiro lançamento citado pela empresa em 2016 e fundação formal em 2017. Começou como side project com uma pergunta estreita: por que alguém precisa ficar fisicamente numa fila? O primeiro produto era uma lista virtual: entrar remotamente, acompanhar posição e receber aviso.

MVP, cliente e distribuição. O material público não identifica nominalmente o primeiro cliente nem um canal de aquisição inicial — lacuna que não deve ser preenchida por inferência. O que é verificável: produto gratuito/baixo atrito, aplicável a qualquer negócio com fila; primeiros anos chegaram a varejo e eventos, e a empresa cita Louis Vuitton, Tiffany, IKEA e Tribeca Film Festival entre os adotantes. A expansão natural juntou “quero o próximo horário” e “terça às 15h” numa só lista operacional.

Receita, capital e tração. Preço oficial atual: Free; Starter desde US\$ 31/mês; Business desde US\$ 55/mês; Enterprise sob consulta, com tiers por visitas/local e desconto anual. Captou US\$ 12 milhões em Series A liderada pela CRV em 2021. A empresa declara 10 mil+ negócios, 250-300 milhões de visitas/usuários atendidos e 50 mil anos de espera poupados. Em julho/2025 foi adquirida pela Allegion; termos não divulgados — aquisição não é valuation.

Por que funcionou. A unidade de valor é observável: menos gente esperando, menos “quanto falta?”, menos abandono e mais previsibilidade de equipe. QR/link e mensagem evitam hardware; freemium reduz risco de adoção. A aquisição pela Allegion sugere valor estratégico na ponte entre acesso físico e jornada digital, não prova economia unitária do SaaS.

Advogado do diabo. Fila horizontal parece simples, mas cada vertical pede regras, capacidade, prioridade, privacidade e exceções. O produto atual serve redes globais, APIs e operações de alto volume; isso empurra implantação e suporte para cima. Para o varejo pequeno entrevistado por Jay, fila não é dor central; aplique apenas onde há espera/agenda real e perda mensurável.

DECISÃO PARA JAY • O wedge copiável é “uma fila, um próximo passo, uma mensagem”. Não começar por agenda completa, pagamentos ou POS.

O QUE É COPIÁVEL NO BRASIL

- Unidade mínima: evento operacional (entrou na fila, terminou serviço, pedido venceu, candidato respondeu) → mensagem → resposta/ação → resultado financeiro. Sem evento e sem resultado, vira disparador genérico.
- Venda: cobrar por um piloto que elimina uma perda concreta; preço mensal depois. Whippy confirma que urgência acompanha o valor da dor. Waitwhile confirma que onboarding pode começar por link/QR, sem hardware.
- Canal: no Brasil, WhatsApp substitui SMS como interface; planilha/CSV pode substituir integração no piloto. Integração só entra depois de duas renovações e padrão repetido.
- Limite: não prometer “CRM + IA + omnichannel”. Vender uma rotina: quem precisa de atenção hoje, qual mensagem foi enviada, qual resposta chegou e qual perda foi evitada.

OPORTUNIDADES PARA MONTAR

A) FILA VIVA — retorno por WhatsApp para assistência técnica e auto center

Cliente e dor observável. Assistências de celular e auto centers independentes com walk-in + orçamento: cliente liga/pergunta repetidamente, abandona espera ou esquece aprovação/retirada; balcão perde tempo atualizando status.

Oferta. “Dê posição, prazo e próximo passo pelo WhatsApp; o cliente aprova orçamento ou volta na hora certa.” Agora: QR/link é hábito, WhatsApp é interface dominante e Waitwhile mostra que fila + mensagem pode virar sistema recorrente.

MVP concierge solo. Trello/Sheets com seis estados; formulário de entrada; mensagens manuais salvas; link de aprovação. Sem bot, pagamento ou ERP. Operar 2 lojas por 7 dias e cronometrar. Primeiros 10: 30 visitas presenciais/Google Maps em Três Rios e região; oferecer piloto pago de R\$ 150 abatido do primeiro mês, com relatório de ligações e aprovações.

Preço, margem e stack. R\$ 299–499/local/mês + setup padronizado de R\$ 250; margem bruta alvo 80%+ após software, antes da hora do fundador. WhatsApp Business, Tally/Google Forms, Airtable/Sheets e automação leve; API oficial só após prova.

Risco / suporte / motivo para não fazer. Status errado gera conflito; equipe pode não mover cartões. Suporte provável médio nas duas primeiras semanas, baixo se fluxo tiver ≤6 estados. NÃO fazer se cada loja exigir integração ao ERP ou atualização por Jay.

Teste objetivo — 7 dias. Em 2 lojas, registrar ≥40 ordens; reduzir em ≥30% ligações/mensagens de “status?” versus 7 dias anteriores; ≥50% das aprovações respondidas pelo link/WhatsApp; operação manual ≤4 min/ordem. Falhou qualquer dois critérios: encerrar.

NOTAS (0-10) • baixo capital 9 | solo 8 | automação 8 | recorrência 8 | suporte baixo 6

B) RECOMPRA OPERACIONAL — pedidos recorrentes para pequenos distribuidores

Cliente e dor observável. Distribuidores locais de descartáveis, limpeza ou insumos para salões, com 50–300 compradores recorrentes: vendedor esquece ciclo, pedido chega em texto solto e item/quantidade viram retrabalho.

Oferta. “Toda manhã, entregue ao vendedor 10 clientes no ciclo de reposição e transforme a resposta em pré-pedido conferível.” Evidência: Whippy reteve quando comunicação virou operação; farmácias passaram a usar refill reminders. É adjacente à tese de recompra, mas B2B tem ciclo e ticket mais mensuráveis.

MVP concierge solo e 10 clientes. Começar com 1 distribuidor e 30 compradores: exportar últimas compras, definir ciclo por SKU, enviar 10 mensagens/dia, montar pré-pedido numa planilha e humano confirma. Para chegar a 10 distribuidores: parceria com 2 contadores/representantes, outbound em associações e indicação do primeiro caso; não usar marketplace.

Preço, margem e stack. Piloto R\$ 600 por 14 dias; depois R\$ 790–1.490/mês conforme carteira. Margem potencial 75–85% quando regras estabilizam. CSV, Sheets/Airtable e WhatsApp; zero ERP no piloto.

Risco / suporte / motivo para não fazer. Catálogo, preço e estoque mudam; interpretação errada do pedido custa dinheiro. Suporte médio-alto até escolher um subnicho. NÃO fazer se ganho depender de integração bidirecional ou tabela personalizada por cliente — vira implantação artesanal.

Teste objetivo — 14 dias. 30 compradores elegíveis, 15 tratados/15 controle pareado. Continuar apenas se tratados gerarem ≥3 pedidos incrementais, margem incremental ≥3x o custo do piloto, pré-pedido exigir ≤5 min e erro de item/quantidade <3%.

NOTAS (0-10) • baixo capital 8 | solo 7 | automação 8 | recorrência 9 | suporte baixo 5

RADAR DAS ENTREVISTAS

Valida. Casa com coisas já mostrou dois elementos: base incompleta por falta de rotina e sócias sem tempo. Whippy reforça que o produto precisa executar uma ação operacional, não pedir que alguém “cuide do CRM”. Waitwhile reforça interface sem novo app para o cliente.

Refuta / enfraquece. Fila e agenda não são dores observadas nessa loja; não empurrar Fila Viva para varejo de decoração. O mix mudando 80% a cada dois meses e cadastro irregular tornam automação de SKU/ciclo frágil. Cashback declarado sem comportamento passado continua sinal fraco.

Pergunta 1 — perda passada. “Nas últimas duas semanas, me mostra três conversas ou clientes que você pretendia procurar de novo e não procurou. O que deixou de vender e por quê?”

Pergunta 2 — rotina e evidência. “Escolhe cinco clientes agora: qual seria o próximo contato, por qual motivo concreto e quanto tempo leva para achar os dados e mandar as cinco mensagens?”

FEIRAS E EVENTOS — RIO/SP

IR • Super Bots Experience — 19/08/2026 (dia 2), WTC Events Center, São Paulo

Inscrição oficial/Sympla ativa; preço não ficou público no HTML consultado. O site oferece ingresso só do segundo dia. Objetivo: falar com Goomer, Cacau Show/Elife, TIM, Sem Parar e 2 fornecedores; pedir taxa de resolução, conversão incremental, custo/conversa, tempo de implantação e volume de exceções. Condição: comprar apenas com 4 reuniões marcadas ou preço do dia compatível. O dia 19 concentra agentes, WhatsApp e comércio agêntico.

CONSIDERAR • D2C Summit — 30/09-01/10/2026, Distrito Anhembi, São Paulo

Venda oficial aberta: Standard R\$ 549; VIP R\$ 1.319; Backstage R\$ 5.999. Objetivo: 15 entrevistas com marcas Nuvemshop/Instagram-first sobre recompra, catálogo e atendimento; buscar workshops de agente de vendas no WhatsApp/Instagram e redução de mídia paga. Comprar Standard, não VIP. Melhor densidade de lojistas que evento de IA, mas conteúdo pode ser promocional.

IR • Feira do Empreendedor Sebrae-SP — 19-22/10/2026, São Paulo Expo

Fonte oficial confirma entrada 100% gratuita; página ainda mistura blocos da edição 2025, então validar credenciamento antes da viagem. Objetivo: ir um dia com formulário de 5 minutos e fazer 25 entrevistas de comportamento passado; procurar comércio local, assistência técnica, distribuidores e operação solo. Ignorar palestras genéricas. Não foi encontrado, hoje, evento presencial futuro no Rio com inscrição oficial aberta e aderência comparável; RIW terminou em 07/08 e não entra.

IA & HERMES

TESTAR • Hermes v0.20.0: citações verificadas e ferramentas que se recuperam

Release oficial de 03/08 adiciona skill de grounded citations/fact-checking, resultados truncados salvos para releitura, patch com diagnóstico e limite padrão de 90 → 500 iterações. Utilidade direta para este briefing. Porém a VPS está em v0.19.0 e há issues recentes de gateway/cron; não atualizar o principal. Testar 3 execuções em perfil isolado, medindo links inválidos, tempo e falhas. Sem release nova até 08/08.

USAR AGORA • GPT-5.6 Sol continua baseline; melhoria é sobretudo no ChatGPT

OpenAI atualizou Sol no ChatGPT em 06/08 e declarou 68% menos respostas com ao menos um erro factual versus GPT-5.5 Instant em avaliação interna. Luna vira padrão gratuito com texto ilimitado. Para este job via Hermes/Codex, não há ganho comprovado de trocar: manter Sol e usar Luna apenas para triagem barata quando houver benchmark próprio.

ESPERAR • Nenhum concorrente trouxe mudança material nas últimas 24h

Anthropic, Google, Moonshot/Kimi, Qwen, DeepSeek e xAI: não apareceu anúncio oficial novo, útil e verificável desde o radar de ontem que supere GPT-5.6 Sol neste fluxo. Qwen3.8-Max, DeepSeek V4 Flash e Opus 5 já estão no histórico; só reabrir após benchmark próprio, pesos efetivos ou mudança de preço/acesso.

3 AÇÕES PARA O JAY

- 1 — segunda-feira, 90 min: visitar/ligar para 5 assistências técnicas ou auto centers; obter contagem real de ordens, perguntas de status, aprovações atrasadas e abandonos dos últimos 7 dias. Só recrutar piloto se a perda for visível.
- 2 — até quarta: executar a pergunta das “cinco próximas ações” com Casa com coisas. Cronometrar busca + envio e registrar motivo por cliente. Isso decide se a tese deve começar por fila diária de follow-up ou por captura de dados.
- 3 — antes de comprar evento: mandar 8 pedidos de conversa para palestrantes/expositores do Super Bots; comprar o dia 19 apenas se 4 aceitarem. Pergunta-padrão: “qual percentual de conversas terminou em ação comercial sem humano e como vocês provaram incremento?”

Nota de evidência. Métricas de Whippy e Waitwhile são declarações da empresa/fundador, salvo quando indicada outra fonte; não foram tratadas como causalidade. Preços e inscrições foram recheados em páginas oficiais em 08/08/2026 BRT. Links que bloquearam automação, mas abriram por extração web, foram mantidos e sinalizados no texto.

FONTES

1. Waitwhile — Press kit / métricas — <https://waitwhile.com/press>
2. Waitwhile — Series A de US\$12M — <https://waitwhile.com/blog/waitwhile-raises-12m-in-series-a-funding-from-crv>
3. Waitwhile — preços — <https://waitwhile.com/pricing>
4. Allegion — aquisição (termos não divulgados) — <https://www.allegion.com/corp/en/news/year/2025/waitwhile-announcement.html>
5. U.S. Chamber — Whippy, lucro e primeiros contratos — <https://www.uschamber.com/co/good-company/the-leap/ai-tech-whippy-turns-profit>
6. Whippy — caso A+ Staffing — <https://www.whippy.ai/resources/customers/how-a-staffing-increased-their-google-reviews-by-1200-in-less-than-90-days>
7. GetLatka — entrevista/ARR declarado Whippy — <https://getlatka.com/companies/whippy>
8. Super Bots — site e agenda oficial — <https://botsexperience.com.br>
9. Super Bots — ingresso só dia 19 — <https://www.sympla.com.br/evento/na-era-dos-agentes-de-ia-acesso-somente-ao-2-dia-do-super-bots-experience-2026-12-edicao/3242217>
10. D2C Summit — preços, agenda e local — <https://d2csummit.com.br>
11. Feira do Empreendedor Sebrae-SP — <https://feiradoempreendedor.sebraesp.com.br>
12. OpenAI — melhoria GPT-5.6 Sol/Luna — <https://openai.com/index/improving-gpt-5-6-sol-in-chatgpt>
13. Hermes Agent v0.20.0 — release oficial — <https://github.com/NousResearch/hermes-agent/releases/tag/v2026.8.3>