

RADAR DE NEGÓCIOS + SAAS + IA

24 AGO 2026 · BRT | leitura estimada: 15 minutos | edição crítica para decisão

VISÃO RÁPIDA

- A melhor lição de hoje não é “faça WhatsApp”. A Text Request levou cinco anos ao primeiro US\$ 1 mi de ARR porque começou no cliente errado; cresceu quando estreitou para serviços residenciais, vendas de um dia e resultado de receita.
- Para Jay, o wedge mais promissor é orçamento parado, não CRM completo. Vidraçarias, móveis planejados, marmorarias e instaladores já vivem no WhatsApp; a perda é observável e o piloto não exige API.
- Há uma mudança útil em eventos: o credenciamento da Feira do Empreendedor SP agora está aberto e gratuito. É o laboratório mais barato; D2C Summit é mais qualificado, mas custa R\$ 549.
- IA: nenhum lançamento oficial novo justifica trocar GPT-5.6 Sol. Hermes v0.20.5 continua latest; o principal está em v0.19.0 + commit local. Não atualizar no escuro.

CASOS QUE DERAM CERTO LÁ FORA

TEXT REQUEST — de uma ideia de restaurante a US\$ 15 mi ARR, via foco brutal

País, fundadores e começo. Chattanooga, Tennessee/EUA. Brian e Jamey Elrod imaginaram em 2012 poder enviar SMS ao garçom enquanto estavam com uma criança inquieta. A primeira tentativa, terceirizada e restrita a restaurantes, consumiu aproximadamente US\$ 10–15 mil e falhou. Em 2014 trouxeram Rob Reagan como cofundador técnico por networking local e recomeçaram.

MVP e primeiros usuários. Quatro meses de construção; cinco betas gratuitos obtidos por relações pessoais, com compromisso explícito de uso por 2–3 meses. Quatro usaram de fato: entre os exemplos citados, igreja, hotel e academia. O MVP inicialmente aceitava apenas mensagens iniciadas pelo consumidor; nem mostrava o número ao negócio. Após dois meses de observação e ajustes, lançou em 20/11/2014 — e a equipe descobriu que nem tinha preparado cobrança por cartão.

Primeiros clientes e venda. Quatro universitários inexperientes tentaram prospecção. Porta a porta falhou; vieram cold calls, e-mails individuais com contatos encontrados via Email Hunter e conteúdo orgânico. O achado não foi “SMS funciona”: clientes grandes, hotéis e faculdades tinham ciclo de 3–6 meses; franquias e PMEs de serviços residenciais fechavam em dias, usavam e indicavam outras unidades. Esse ICP estreito passou a dirigir produto e venda.

Reposicionamento decisivo. Empresas diziam valorizar atendimento, mas não pagavam por ele. A oferta virou ferramenta de receita — leads, follow-up e reviews. Segundo Brian, a plataforma de reviews adicionou 200 clientes no primeiro mês. A vantagem foi menos IA e mais proximidade: ele afirma ainda fazer cinco demos por dia, mesmo como CEO.

Receita, capital e tração. Bootstrap integral, sem rodada. Foram cinco anos até US\$ 1 mi ARR. Entrevista de 2026 atribui ao negócio US\$ 15 mi ARR, 6 mil clientes e 40 funcionários; reportagem da aquisição em 2024 citava 7,5 mil clientes, crescimento de 60% a.a. por três anos, ARR perto de US\$ 15 mi e receita total de US\$ 20 mi. Os termos da compra pela Commify não foram divulgados. A divergência de clientes decorre de datas/fontes; não trate nenhuma como auditoria.

Modelo e preço. Assinatura B2B de mensageria em equipe, com planos/volume e add-ons (reviews, pagamentos e outros). A página oficial consultada afirma “sem contrato” e exibe comparação, mas os valores são carregados dinamicamente e não ficaram verificáveis; portanto, este briefing não inventa preço.

Por que funcionou — e o que é marketing. Funcionou por canal já habitual, problema recorrente, ciclo curto, nicho com indicações e iteração em demos. A migração de clientes do ZipWhip, fechado após aquisição pela Twilio, acelerou de US\$ 3 mi para US\$ 15 mi ARR; a Text Request construiu migração de um clique e diz ter vencido fornecedores preferenciais por 10:1. Isso foi timing raro, não playbook reproduzível.

Advogado do diabo. Mensageria em escala traz opt-in, entregabilidade, regulação, confiabilidade e dependência do carrier. A empresa chegou a 40 pessoas e virou suíte; isso não atende a meta de operação solo. No Brasil, competir como “inbox de WhatsApp” contra Meta, CRMs e BSPs é má aposta.

O QUE É COPIÁVEL NO BRASIL

- Copiar: escolher um evento de receita mensurável (“orçamento sem resposta há 48h”), um vertical de ciclo curto, lista diária pequena e cobrança antes da automação.
- Copiar: observar uso real em cinco betas e exigir compromisso; demo do fundador é pesquisa, venda e suporte condensados.
- Não copiar: inbox omnichannel, blast, pagamentos, reviews e CRM no mesmo MVP; nem migração/integração profunda antes de renovação.
- Diferença Brasil: WhatsApp já é infraestrutura cultural. Isso reduz educação, mas aumenta competição e risco de bloqueio. A vantagem precisa ser o workflow vertical e a prova financeira, não a API.

OPORTUNIDADES PARA MONTAR

1) ORÇAMENTO VIVO — retomada de propostas para negócios sob medida

Cliente e dor observável. Vidraçaria, marmoraria, móveis planejados, esquadrias e energia solar com 20–100 orçamentos/mês. Dor: proposta enviada no WhatsApp fica sem próxima ação; vendedor lembra tarde, dono não sabe valor parado nem motivo da perda.

Oferta. “Toda manhã entrego os cinco orçamentos com maior chance/valor para retomar, com mensagem pronta, e mostro margem recuperada.” Por que agora: WhatsApp já concentra a conversa; Text Request prova que PMEs de serviço compram receita, não “atendimento melhor”.

MVP concierge solo. Cliente exporta ou encaminha proposta + nome + valor + data para planilha/formulário. Jay classifica 1x/dia; sugere D+2, D+7 e D+14; vendedor envia do próprio número e marca resposta/fechamento. Sem API, IA conversando sozinha, ERP ou proposta automática.

Primeiros 10. Escolher dois verticais; listar 30 negócios no Google Maps; abordar com auditoria gratuita de 10 propostas vencidas. Converter cinco por vertical em piloto pago. Parceria só depois com duas agências de tráfego que já geram leads para instaladores.

Preço e margem. Piloto R\$ 290/14 dias; depois R\$ 249–399/mês por unidade. Margem bruta potencial >80% após automação, mas no concierge só vale se ficar ≤30 min/cliente/semana. Integrações mínimas: formulário/CSV, planilha, templates e WhatsApp do próprio cliente.

Risco / suporte / por que NÃO fazer. Dado incompleto, comissão que desestimula registro e ciclos longos confundem atribuição. Suporte provável médio no onboarding e baixo depois. Não fazer se cada cliente exige ler conversas, integrar ERP ou adaptar funil; isso vira BPO comercial.

Teste 14 dias. 3 negócios; baseline de 30 propostas anteriores + 30 tratadas; sucesso se ≥80% entram com valor/data, ≥50% recebem próxima ação no prazo, ≥3 vendas recuperadas no total, margem declarada ≥3x custo, operação ≤30 min/cliente/semana e 2/3 aceitam renovar.

Notas: baixo capital 9/10 · solo 8/10 · automação 8/10 · recorrência 8/10 · suporte baixo 7/10

2) CADASTRO COM PRÓXIMA AÇÃO — experimento dentro da tese atual

Cliente e dor. Lojas consultivas de decoração/presentes, começando pela Casa com coisas: têm contato de ~60%, mas vendedor não cadastra; mix muda rápido; grupo VIP vende; sócias não têm tempo. Oferta: “Em 20 segundos o vendedor registra cliente + item + intenção + data; no dia certo recebe cinco follow-ups prontos.”

MVP manual. Atalho de formulário ou áudio estruturado; Jay higieniza e devolve fila diária. Nada de catálogo, cashback, pagamento, entrega, IA 24/7 ou integração ao Zaal. Primeiros 10: 3 lojas conhecidas + 7 indicações de arquitetos/lojistas; piloto R\$ 190/14 dias, recorrência R\$ 149-249/mês.

Risco / suporte / não fazer. O gargalo pode ser incentivo e rotina, não software. Suporte médio-alto se áudio vier ambíguo. Não construir se registro não ocorrer durante atendimento ou se venda incremental não compensar interrupção.

Teste 14 dias. 3 lojas, 2 vendedores por loja; 40 atendimentos elegíveis. Sucesso: $\geq 80\%$ registrados em ≤ 20 s; $\geq 70\%$ dos cinco follow-ups diários executados; ≥ 4 respostas úteis e ≥ 2 reservas/vendas por loja; operação Jay ≤ 30 min/loja/semana; 2/3 renovam.

Notas: baixo capital 10/10 · solo 8/10 · automação 9/10 · recorrência 8/10 · suporte baixo 6/10

RADAR DAS ENTREVISTAS

Valida. Casa com coisas já tem base parcial, grupo VIP que vende, atendimento no WhatsApp e falta de tempo: confirma canal e necessidade de próxima ação simples. O mix que muda em 80% a cada dois meses favorece intenção/item, não catálogo permanente.

Refuta/ameaça. Ainda não há perda monetária medida, frequência de follow-up nem prova de que cadastro maior causa recompra. Interesse em cashback é opinião; pode ser pedido de desconto. O Zaal pode já resolver parte do problema, mal configurado. Uma entrevista não valida categoria.

Próximas duas perguntas (comportamento passado): 1) “Abra as últimas 20 conversas que pediram foto/preço e não compraram: em quantas vocês retomaram, quando e qual valor ficou parado?” 2) “Mostre as cinco últimas clientes que voltaram: o que disparou a volta — mensagem, grupo, novidade, arquiteto ou passagem — e havia registro disso antes?”

FEIRAS E EVENTOS — RIO/SP

IR · D2C Summit 2026 — 30/09 e 01/10, Distrito Anhembi, Av. Olavo Fontoura 1.209, São Paulo. Inscrição aberta; Standard R\$ 549, VIP R\$ 1.319, Backstage R\$ 5.999. Objetivo: 10-15 entrevistas com marcas D2C sobre conversa abandonada, segunda compra e atribuição; buscar workshops “agente no WhatsApp/Instagram”, comunidade como aquisição e experiência que faz lembrar. Ir só com agenda prévia; Standard basta. Site oficial.

IR · Feira do Empreendedor Sebrae-SP — 19-22/10, 10h-20h, São Paulo Expo. Credenciamento agora aberto e gratuito (“Quero visitar / Inscreva-se” na fonte oficial): mudança material desde ontem. Objetivo: um dia, 25 entrevistas rápidas com lojistas e prestadores; validar volume de propostas paradas, registro e follow-up. Buscar expositores de varejo/serviços, não palestras genéricas. Site oficial.

CONSIDERAR · Rio Marketplace Summit — anunciado para 07/11, Hotel Mirador, Copacabana/Rio; Silver R\$ 127 e Gold R\$ 397 anunciados anteriormente. Hoje o servidor oficial respondeu HTTP 406 e o checkout não pôde ser confirmado: não comprar por link secundário. Só vira IR quando o Silver emitir e houver agenda/sellers confirmados. Objetivo: entrevistas com sellers sobre recompra fora do marketplace e dependência de canal. Site oficial (indisponível nesta checagem).

IA & HERMES

USAR AGORA · GPT-5.6 Sol: manter como baseline deste briefing. A varredura de fontes oficiais não encontrou anúncio novo desde a edição anterior com ganho operacional verificável. Regra: concorrente só entra se vencer Sol em tarefa longa com fontes, PDF e checagens — não por benchmark do fornecedor.

TESTAR · Hermes v0.20.5 / v2026.8.19: segue a release oficial mais recente (publicada 21/08), com memória em cron, reasoning por job, stall guards e web keyless com failover. A VPS continua em v0.19.0 + 1 commit local. Testar três execuções em perfil isolado e comparar: conclusão dentro de 3 min, links válidos, PDF íntegro e zero regressão. Não atualizar o principal sem esse placar.

ESPERAR · OpenAI, Anthropic, Google, Kimi, Qwen, DeepSeek e xAI: nenhuma novidade oficial prática adicional localizada nesta rodada justifica troca ou nova configuração. Ausência de anúncio útil é conclusão válida; evitar preencher seção com ruído.

3 AÇÕES PARA O JAY

- Hoje: ligar para 3 negócios de orçamento sob medida e pedir uma auditoria de 10 propostas sem resposta; registrar valor, idade, última ação e motivo de perda. Não vender software.
- Em 48h: rodar o Cadastro com Próxima Ação na Casa com coisas em papel/formulário por um turno; cronometre 20 registros. Se mediana > 20 s ou adesão $< 80\%$, redesenhe o comportamento antes do produto.
- Até sexta: credenciar-se gratuitamente na Feira do Empreendedor e preparar roteiro de 4 perguntas + planilha para 25 entrevistas. D2C Summit só comprar após 10 reuniões aceitarem horário.

FONTES

Text Request: SaaS Club, “This CEO Still Does 5 Demos a Day” (entrevista/transcrição, origem, MVP, ICP, ARR): saasclub.io/.../367.

Aquisição/tração: Teknovation, “Chattanooga’s Text Request acquired by UK-based company” (17/10/2024): teknovation.biz.

Produto/preço: página oficial Text Request (planos dinâmicos; valores não verificáveis na extração): textrequest.com/pricing.

Eventos: D2C Summit oficial; Feira do Empreendedor Sebrae-SP oficial; Rio Marketplace Summit oficial (HTTP 406 em 24/08).

Hermes: release oficial v2026.8.19; documentação hermes-agent.noursresearch.com/docs. Checagens feitas em 24/08/2026 BRT; métricas declaradas são atribuídas e rodada nunca foi tratada como valuation.