

RADAR DE NEGÓCIOS + SAAS + IA

31 AGO 2026 · BRT · leitura estimada: 11 min · decisão, não clipping

VISÃO RÁPIDA

- O caso do dia é Chatbase: começou como “converse com seu PDF”, não como suíte de atendimento. A distribuição veio antes da sofisticação; pedidos de empresas puxaram o reposicionamento para suporte.
- O copiável não é o chatbot. É o funil estreito “resposta útil → captura de intenção → próxima ação → venda atribuída”. FAQ genérica está comoditizada e disputa com Chatbase, Intercom, Gorgias, Meta e o próprio modelo.
- Melhor teste: 7 noites de triagem concierge em uma loja, sem bot e sem integração. Se não houver intenção qualificada, venda assistida ou economia humana mensurável, código só automatizará uma dor fraca.
- Evento mais aderente: D2C Summit. O desconto de 30% no Standard termina hoje; só comprar com 10 entrevistas pré-agendadas. Feira do Empreendedor é o canal barato para volume de descoberta.

CASOS QUE DERAM CERTO LÁ FORA

CHATBASE — a cunha viral virou agente de atendimento

Origem. Yasser Elsaid, fundador egípcio, lançou o produto em 2023. O primeiro artefato era simples: enviar um PDF ou conteúdo próprio e conversar com ele usando modelos generativos. Não havia helpdesk completo, voz, campanhas outbound, analytics avançado ou dezenas de integrações.

Como nasceu e MVP. A onda de “ChatGPT para X” abriu uma janela de intenção clara. Elsaid construiu uma interface fina sobre embeddings/modelo, colocou-a publicamente no ar e usou demonstrações fáceis de entender. Relatos do fundador e entrevistas posteriores descrevem desenvolvimento em poucas semanas, operação solo no começo e crescimento bootstrapped; capital inicial e custo exato não foram divulgados.

Primeiros clientes e canal. Não foi venda enterprise. O produto foi compartilhável: o usuário entendia o resultado em minutos e podia divulgar o próprio bot. Twitter/X, Product Hunt, boca a boca e buscas sobre “chat with PDF/data” trouxeram tráfego self-service. Não localizei nomes verificáveis dos primeiros pagantes; isso é uma lacuna, não licença para inventar um logo.

A virada. O produto horizontal tinha curiosidade, mas uso difuso. Pedidos de empresas por bot no site, base treinada, captura de leads e suporte conduziram o reposicionamento para “AI agent for customer experience & support”. É a transição relevante: de demo técnica para trabalho operacional repetido.

Receita e preço hoje. Página oficial consultada: Free; Hobby US\$40/mês (700 créditos); Standard US\$150 (4 mil); Pro US\$500 (15 mil); Enterprise sob consulta. O site declara 10 mil+ empresas, mas isso não equivale a clientes pagantes ou ARR. Uma estimativa de terceiros publicada em 2026 fala em ~US\$9 milhões ARR; trate como estimativa, não dado auditado. Nenhuma rodada institucional verificável foi usada nesta análise.

O que é vantagem real. Setup rápido, prova visível, templates e integração com fontes/ações reduzem tempo até valor. A distribuição acumulada, dados de conversas e confiança operacional contam mais que “usar o melhor LLM”. O que é marketing: “resolve suporte” sem publicar taxa de resolução, erro, custo por conversa e efeito em receita por coorte não demonstra ROI.

Por que funcionou. Janela de mercado + mensagem que cabia em uma frase + freemium + output compartilhável + mudança de nicho guiada por uso empresarial. A suíte veio depois. Hoje, porém, o produto inclui helpdesk, voz, outbound, API, integrações, segurança e CSM — exatamente o escopo que uma operação solo brasileira não deve copiar.

O QUE É COPIÁVEL NO BRASIL

- Copiar: uma entrada simples (URL/FAQ/planilha), implantação em menos de 30 minutos, uma ação comercial observável e preço que cabe em cartão.
- Adaptar: WhatsApp é o canal de handoff e fechamento; o agente deve reconhecer limite e registrar produto, intenção, prazo e responsável — não improvisar preço/estoque.
- Não copiar: helpdesk omnichannel, voz, telefonia, outbound, API, SSO, white-label e “treinar em qualquer dado” no MVP.
- Moat possível: benchmark vertical de perguntas, objeções e próximos passos + medição de venda assistida. Sem isso, é wrapper vulnerável a Meta/Chatbase/modelos nativos.

OPORTUNIDADES PARA MONTAR

1) PLANTÃO DE INTENÇÃO — prioridade

Cliente e dor observável. Loja consultiva de decoração, presentes, moda ou beleza com 30+ conversas/mês e resposta noturna inexistente. A Casa com coisas leva 1–2h para responder em horário comercial e não responde fora dele; o problema ainda não está quantificado em vendas perdidas.

Oferta em uma frase. “Fora do horário, fazemos até quatro perguntas seguras, capturamos item/uso/prazo/faixa e entregamos à vendedora uma fila pronta para fechar pela manhã.”

Por que agora / evidência estrangeira. Chatbase prova que setup rápido com base própria encontra demanda; cases anteriores de Gorgias/Klaviyo sugerem resolução parcial por IA, mas são métricas de fornecedor. No Brasil, WhatsApp concentra a conversa e torna o handoff mais valioso que um chatbot no site.

MVP manual para uma pessoa. Durante 7 noites, um número dedicado ou resposta do próprio lojista encaminha novos contatos para um menu humano: item procurado, ocasião/uso, prazo, cidade e melhor horário. Jay classifica intenção e produz às 9h uma lista com contexto + próxima ação. Sem API, IA, catálogo, pagamento ou estoque.

Primeiros 10 clientes. 3 lojas conhecidas/entrevistadas; 3 via arquitetos e agências locais; 4 por prospecção com evidência (“mandei mensagem 20h e não havia continuação”). Cobrar piloto para separar curiosidade de dor.

Preço e margem. R\$190 por 7 dias; se provar valor, R\$249–399/mês conforme volume. Margem-alvo >80% depois de automatizar, mas o concierge inicial pode ficar abaixo disso. Ferramentas mínimas: WhatsApp Business, formulário/Tally, planilha e lembrete. Integrações: zero no piloto; uma somente após renovação.

Risco / suporte. Volume noturno pode ser baixo; resposta errada sobre produto destrói confiança; cada catálogo variável eleva manutenção. Suporte provável: médio no começo, baixo apenas se escopo ficar em triagem/handoff. LGPD exige consentimento, retenção curta e nada de dado sensível.

Motivo para NÃO fazer. Se a loja não perde conversa fora do horário, se a vendedora não executa a fila pela manhã ou se cada cliente exige árvore e catálogo próprios, vira serviço artesanal.

Teste de 7 dias / passa se: ≥ 20 conversas elegíveis em 3 lojas; $\geq 30\%$ deixam contexto completo; ≥ 5 viram reserva/orçamento/venda documentada; margem atribuída $\geq 3\times$ o piloto; triagem ≤ 20 min/loja/noite; 2 de 3 aceitam renovar. Parar se houver < 10 conversas totais ou zero ação comercial.

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

2) MAPA DE OBJEÇÕES PERDIDAS — adjacente, sem bot

Cliente e dor observável. D2C/loja online com 100+ conversas mensais e dono incapaz de dizer quantas vendas morreram por preço, prazo, frete, falta de item, demora ou ausência de follow-up. A dor é decisão cega de estoque, oferta e processo — não “falta IA”.

Oferta em uma frase. “Toda semana transformamos uma amostra de conversas perdidas em 5 causas quantificadas e 3 ações, com valor recuperável estimado e auditoria da execução.”

Por que agora / evidência estrangeira. Chatbase e helpdesks acumulam conversa, mas pequenos lojistas raramente instrumentam taxonomia ou analytics. LLMs baratearam classificação; o diferencial precisa ser amostra auditada e ação comercial, não dashboard.

MVP concierge. Cliente exporta ou seleciona 50 conversas encerradas sem venda, com dados pessoais ocultos. Jay etiqueta manualmente 15, cria rubrica e usa modelo somente para sugerir o restante; revisa 20%. Entrega uma página: causa, frequência, ticket/margem quando disponível, conversa-exemplo anonimizada e ação de 7 dias.

Primeiros 10. Abordar 5 marcas no D2C Summit + 5 sellers via agências de tráfego. Isca: auditoria paga de 50 conversas, não demo. Pedir antes “mostre as últimas 10 conversas que não venderam”.

Preço e margem. R\$390 pela auditoria; R\$249–499/mês para repetição semanal/quinzenal. Margem potencial 75–90% com exportação padronizada. Ferramentas: exportação/CSV, script local, LLM e relatório; nenhuma integração inicial.

Risco / suporte. Alto risco de privacidade e dados ruins; classificação sem ticket/margem vira vaidade. Suporte médio se exportação variar. Motivo para não fazer: pode virar consultoria mensal e o cliente pode não executar nada.

Teste de 14 dias / passa se: 5 auditorias pagas; $\geq 80\%$ de concordância em amostra dupla; ≥ 3 causas com ação controlável; 3 clientes executam uma ação; ≥ 2 renovam; ≤ 90 min por auditoria. Parar se limpeza consumir > 30 min/cliente ou se nenhuma perda puder ser ligada a ação.

Notas: baixo capital 9/10 · operação solo 7/10 · automação 7/10 · recorrência 7/10 · suporte baixo 5/10

RADAR DAS ENTREVISTAS

O que valida. A Casa com coisas tem resposta lenta/ausente fora do horário, base parcial e falta de tempo. Isso sustenta triagem + próxima ação e análise que poupa trabalho. Grupo VIP já vende: há comportamento passado de comunicação ativa.

O que refuta ou enfraquece. Só existe uma entrevista; não há contagem de conversas noturnas, abandono, vendas recuperadas nem motivo de perda. Mix muda 80% a cada dois meses, tornando qualquer bot dependente de catálogo frágil. Sistema atual pode estar apenas mal configurado. Interesse em cashback/marketplace não prova disposição a pagar.

Próximas 2 perguntas — comportamento passado:

- “Abra as conversas dos últimos 14 dias: quantas chegaram depois do fechamento e o que aconteceu até D+2? Em quais havia item, prazo ou valor suficiente para tentar fechar?”
- “Mostre as últimas 10 conversas que não venderam. Qual foi a causa observável em cada uma — demora, falta de item, preço, frete, prazo ou ninguém retomou — e qual margem estava em jogo?”

FEIRAS E EVENTOS — RIO/SP

IR CONDICIONAL · D2C Summit — 30/09–01/10, Distrito Anhembi, Av. Olavo Fontoura 1.209, SP. Inscrição aberta; Standard R\$549; página oficial anuncia 30% off no Standard até hoje, 31/08. [Site/ingresso oficial](#). Objetivo: marcar 10–15 entrevistas com marcas Instagram/WhatsApp-first; validar volume de conversa perdida, segunda compra e como medem origem→venda. Buscar workshops/palestras de CRM, comunidade, WhatsApp/Instagram e redução de mídia paga. Não pagar VIP/Backstage.

IR · Feira do Empreendedor Sebrae-SP — 19–22/10, 10h–20h, São Paulo Expo. Página oficial confirma “Quero visitar/Inscreva-se” e entrada gratuita; certificado TLS desta VPS exige cautela, mas o conteúdo oficial foi revalidado sem verificação de cadeia. [Inscrição oficial](#). Objetivo: um dia, 25 entrevistas; comparar lojas físicas, online-only e serviços. Buscar expositores de varejo, WhatsApp, CRM, pagamentos e automação. Melhor canal para necessidade antes de produto.

CONSIDERAR · Rio Marketplace Summit — 07/11, Hotel Mirador, Copacabana/Rio. Site oficial anuncia Silver R\$127 e Gold R\$397, mas hoje retornou HTTP 406 nesta VPS e o checkout continua não verificável. [Site oficial](#). Objetivo: sellers/operadores de Mercado Livre, Amazon e Shopee; validar dependência de canal, margem e recompra fora do marketplace. Só comprar Silver quando o checkout emitir; não recomendar Gold sem agenda/reuniões.

IA & HERMES

HERMES v0.20.6 / v2026.8.27 — TESTAR. Release oficial de 27/08 segue latest: cache TTL de web, lean-tail compression, catálogo MCP ampliado e melhorias de cron. Esta VPS continua em v0.19.0 + 1 commit local. Para este job, web_search/web_extract falharam hoje com HTTP 432; curl direto funcionou. Isso não prova que a release corrige o fornecedor externo. Testar três briefings isolados; não atualizar o principal nem mudar configuração.

GPT-5.6 SOL — USAR AGORA. Nenhum anúncio oficial posterior a 28/08 trouxe modelo/API/preço com ganho demonstrável para este briefing. Sol permanece baseline de julgamento e redação. Não criar benchmark só para ocupar a seção.

Google / demais provedores — ESPERAR. O feed oficial Google mais recente (27/08) é reserva de viagens em AI Mode, já coberto ontem; OpenAI (28/08) publicou Cursor/SpaceX e iniciativa na Tailândia, sem ganho operacional aqui. Nada material novo de Anthropic, Kimi, Qwen, DeepSeek ou xAI foi confirmado hoje. Ausência de novidade é decisão: não trocar stack.

3 AÇÕES PARA O JAY

1 · Hoje (20 min): mande para a Casa com coisas as duas perguntas acima e peça prints/contagem dos últimos 14 dias. Sem comportamento passado, não desenhar bot.

2 · Próximos 2 dias: ofereça o Plantão de Intenção por R\$190 a três lojas, com métricas e stop conditions escritas. Faça humano; só depois escolha automação.

3 · Antes de comprar D2C: monte lista de 20 marcas e obtenha 10 confirmações de conversa de 12 minutos. Se não conseguir, preserve os R\$549: o problema é acesso/hipótese, não ingresso.

FONTES

Chatbase — produto e declaração de 10 mil+ negócios — <https://www.chatbase.co/>

Chatbase — preços e limites oficiais — <https://www.chatbase.co/pricing>

StartupHub — entrevista “Chatbase CEO on AI Chatbots and Bootstrapping Growth” (02/05/2026) — <https://www.startuphub.ai/>

GetLatka — estimativa de receita 2026; tratada como estimativa — <https://getlatka.com/companies/chatbase>

Product Hunt — histórico público do produto — <https://www.producthunt.com/products/chatbase>

D2C Summit — data, local, preço e lote — <https://d2csummit.com.br/>

Feira do Empreendedor Sebrae-SP — data, gratuidade e inscrição — <https://feiraempreendedor.sebraesp.com.br/>

Rio Marketplace Summit — agenda/preços anunciados; checkout não validado — <https://riomarketplacesummit.com.br/>

Hermes Agent v2026.8.27 — release oficial — <https://github.com/NousResearch/hermes-agent/releases/tag/v2026.8.27>

OpenAI News RSS — última publicação 28/08 — <https://openai.com/news/rss.xml>

Google AI/Technology RSS — última publicação 27/08 — <https://blog.google/technology/ai/rss/>

Nota metodológica. Métricas de fundador/fornecedor estão atribuídas; usuários/empresas não foram tratados como pagantes. Rodada não é valuation. Pesquisa feita em 31/08/2026 BRT; web_search/web_extract tiveram HTTP 432, então páginas oficiais foram validadas por HTTP direto.