



CONDIÇÃO DE SOBREVIVÊNCIA

EQUIPES HÍBRIDAS: COMO SAIR DE SOBREVIVENTE DA AUTOMAÇÃO A ARQUITETO DA IA

Leia na página 8

E-commerce supera R\$ 230 bi em 2025 e acelera modelos de vendas recorrentes com IA

Plataforma Betalabs destaca práticas que conectam redes sociais, inteligência artificial e conteúdo para gerar previsibilidade e fidelização no comércio eletrônico

O e-commerce brasileiro ultrapassou R\$ 230 bilhões em faturamento em 2025, mantendo crescimento anual próximo de 15%, segundo a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm). O país já soma mais de 90 milhões de consumidores digitais ativos, com centenas de milhões de pedidos realizados todos os anos, de acordo com a Ebit | Nielsen. Em um cenário marcado por maior concorrência, automação e mudança no comportamento de compra, empresas têm acelerado a adoção de modelos de vendas recorrentes como forma de garantir previsibilidade e fidelização.

A consolidação da inteligência artificial nesse ambiente tem reduzido barreiras técnicas e operacionais. Hoje, mais de 50% dos consumidores brasileiros já utilizam IA para pesquisar, comparar ou decidir compras online, segundo a Salesforce (State of Commerce), enquanto cerca de 90% das empresas de e-commerce no mundo já usam ou testam IA em vendas, marketing ou atendimento, conforme estudos da McKinsey & Company e da Gartner. Nesse contexto, a Betalabs, plataforma SaaS pioneira em soluções de recorrência para e-commerce, compartilha aprendizados observados na prática do mercado.

De acordo com Luan Gabellini, cofundador da Betalabs, a recorrência deixou de ser uma estratégia restrita a grandes operações e passou a integrar o plano de crescimento de empresas de diferentes portes. “Hoje, a recorrência não é mais um diferencial exclusivo de grandes players. Com tecnologia e automação, empresas menores conseguem estruturar modelos sustentáveis, previsíveis e alinhados ao



Luan Gabellini

Com tecnologia e automação, empresas menores conseguem estruturar modelos sustentáveis, previsíveis e alinhados ao comportamento do consumidor digital.

comportamento do consumidor digital”, afirma o executivo.

A seguir, ele destaca três práticas essenciais para estruturar esse modelo de forma sustentável.

1 Transforme redes sociais em canais diretos de venda recorrente – As redes sociais deixaram de cumprir apenas o papel de divulgação e passaram a integrar a jornada de compra. A incorporação de

checkouts nativos, catálogos integrados e links de compra em vídeos curtos permite reduzir etapas e aumentar conversão. Quando conectadas a modelos de assinatura, essas plataformas também se tornam canais relevantes de aquisição recorrente, especialmente em um mercado com milhões de consumidores digitais ativos.

2 Use inteligência artificial para personalizar a recompra – A aplicação de IA no e-commerce tem avançado do suporte ao marketing para a gestão do relacionamento com o cliente. Algoritmos capazes de analisar histórico de compras e comportamento de navegação permitem recomendar produtos, ajustar comunicações e identificar o melhor momento para a recompra. “A recorrência depende menos de descontos e mais de relevância ao longo do tempo. A inteligência artificial permite entender quando e como o cliente quer comprar novamente, com base em dados reais”, afirma Luan Gabellini, cofundador da Betalabs.

3 Produza conteúdo como parte da experiência de compra – Conteúdos educativos, demonstrações práticas e orientações de uso ajudam o consumidor a perceber valor contínuo no produto ou serviço. Vídeos curtos, tutoriais e comunicações automatizadas reduzem dúvidas, fortalecem a confiança e contribuem para a retenção. Em modelos recorrentes, o conteúdo deixa de ser apenas ferramenta de alcance e passa a integrar a própria experiência do cliente.

Com consumidores mais informados e custos de aquisição cada vez mais elevados, o avanço das vendas recorrentes apoiadas por inteligência artificial tem se consolidado como uma resposta estratégica do e-commerce brasileiro. Ao combinar dados, tecnologia e relacionamento, empresas buscam não apenas aumentar vendas, mas construir receitas previsíveis em um mercado cada vez mais automatizado.

Custos mais altos e transformação estrutural: o que esperar do setor de energia em 2026

Segundo especialista, preços pressionados, avanço do mercado livre e desafios climáticos devem marcar o setor neste ano no Brasil e no mundo.

Checkout personalizado recupera até 64% dos carrinhos abandonados no e-commerce

Com custo de aquisição em alta e abandono elevado, a solução da Yever adapta a finalização da compra ao comportamento do consumidor para melhorar eficiência e resultados.

Audiências simuladas por IA para aprovar só campanhas com alta chance de performar

Nova geração de testes com personas sintéticas permite validar ideias de campanha em poucas horas e reduzir o risco de investir em mensagens que não conectam com o público.

Seus relatórios de app estão mentindo para você

Se você investe em campanhas para app e sente que os números simplesmente não fecham, o problema provavelmente não está na sua mídia, nem no seu time, nem no produto. Está nos relatórios. A atribuição mobile, do jeito que muita gente ainda acredita que funciona, deixou de existir há alguns anos. O que vemos hoje são aproximações imperfeitas, dados fragmentados e decisões tomadas com base em uma sensação de controle que já não é real.

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

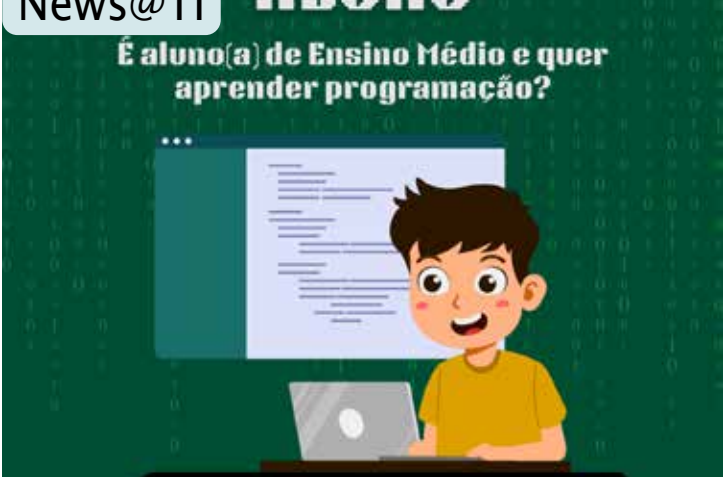


“Para Voar: o futuro começa quando você decide voar”

A primeira edição do TEDxJoinville já tem data para acontecer: dia 21 de fevereiro, no Sesi de Referência, um dos patrocinadores desta edição. A programação conta com 13 speakers, incluindo João Kepler, um dos maiores investidores-anjo do Brasil. Com o evento, a cidade mais populosa de Santa Catarina entra oficialmente no circuito global de ideias licenciadas pelo TED. Com o tema “Para Voar: o futuro começa quando você decide voar”, esta edição nasce com o objetivo de conectar a energia empreendedora e inovadora de Joinville ao espírito global do TED, criando um ambiente onde ideias relevantes encontram espaço, impacto e direção. Os ingressos estão à venda no site meuingresso.com.br/eventos/tedxjoinville. As vagas são limitadas e restam poucas unidades disponíveis. Mais informações estão disponíveis no site oficial tedxjoinville.com e no Instagram e LinkedIn @tedxjoinville.

Leia a coluna completa na página 3

News@TI



ICMC abre inscrições para quem deseja aprender ou ensinar programação

Se uma das metas que você quer tirar do papel neste início de ano é aprender programação, ou se você é aluno da USP e deseja participar de um projeto de extensão que articula ensino e impacto social, chegou o seu momento. O Projeto Codifique, iniciativa do Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação (ICMC) da USP, em São Carlos, está com inscrições abertas para estudantes do ensino médio e para alunos da Universidade, de qualquer curso, interessados em atuar como monitores. As inscrições para os monitores podem ser feitas até o dia 7 de março, por meio de formulário online: <https://forms.gle/pAn1baKhAXiQQb6z7>. Já alunos do ensino médio, o prazo segue até 14 de março, por meio do cadastro: <https://forms.gle/xDNw8vPUVu9uuRVe6>.

Leia a coluna completa na página 2

Literatura

Livros em Revista

Por Ralph Peter



Leia na página 4