Sua loja perde venda todo dia por produto que acabou e por mensagem sem resposta.

Agentes de IA respondem preço e estoque no WhatsApp ligados ao seu ERP, e alertas de reposição avisam a ruptura antes de o cliente encontrar a prateleira vazia, dentro da LGPD.



O cenário do setor.

1,51%

do faturamento do varejo some em perdas, R$ 36,5 bi

Fonte: KPMG e Abrappe

7,65%

de ruptura média no varejo (comercial), em 2024

Fonte: Central do Varejo

52%

dos consumidores já usaram assistentes de IA para comprar; só 21% dos lojistas identificam essas vendas

Fonte: Adyen

O que muda no dia a dia.

Cliente pergunta preço e estoque e ninguém responde a tempo	Agente no WhatsApp ligado ao ERP e ao catálogo, 24h, com passagem para o vendedor	60 a 70% das perguntas repetitivas resolvidas sem atendente (estimativa)
Produto acaba e ninguém viu	Alerta de reposição por loja e por SKU a partir do histórico de venda	1 a 2 pontos percentuais a menos de ruptura (estimativa)
Perda por quebra, furto e erro de inventário só aparece no fechamento	Detecção de anomalias em estoque, PDV e devolução	Reduzir 10% da perda vale 0,15% do faturamento (estimativa com a média nacional)
Equipe digitando descrição de produto	IA descreve, categoriza e padroniza o catálogo, com revisão de uma pessoa	Horas por SKU devolvidas ao time (estimativa)
Cliente comprou uma vez e sumiu	Campanha de recompra por WhatsApp com consentimento e grupo de controle	Recompra medida contra o grupo de controle

A Ma explica. A Vi faz a conta.



Ma explica a tecnologia sem jargão

O agente responde no WhatsApp o que o cliente mais pergunta: preço, estoque e status do pedido. O preço vem sempre do seu sistema, então ele nunca inventa promoção.



Vi mostra os números e o projeto

A perda média do varejo é 1,51% do faturamento, segundo a pesquisa KPMG e Abrappe. Reduzir 10% dela vale 0,15% do faturamento (estimativa com a média nacional). A gente refaz a conta com os seus números antes de você assinar.



Ma explica a tecnologia sem jargão

Quando a conversa foge do repetitivo, o agente passa para um vendedor com o histórico inteiro. O cliente não precisa repetir nada.

Por que não fazer sozinho com o ChatGPT?

No ar em semanas

O piloto em uma loja ou categoria fica pronto em 2 a 4 semanas, com dado real. Depois a gente expande para o resto da rede.

Cada rede tem o seu ERP

Um chatbot genérico não lê o seu estoque. Ligar ERP, PDV e catálogo sem quebrar o que funciona é o trabalho que pede experiência, e muda de rede para rede.

A base de clientes é um ativo

CPF, histórico de compra e telefone são dados pessoais. Disparo no WhatsApp pede consentimento, opt-out claro e finalidade explícita, e a transparência com o consumidor pede que ele saiba quando fala com um robô.

Loja que responde e repõe

Projetos a partir de R$ 15 mil, em até 3×.

4 a 8 semanas, com o primeiro fluxo no ar em 2 a 4.

Semana 1 diagnóstico gratuito

Semanas 2 a 4 primeiro fluxo no ar

Até 90 dias rollout gradual e medição

- ✓ Agente de atendimento no WhatsApp ligado a estoque e preço
- ✓ Painel de ruptura por loja e SKU com alertas
- ✓ Política de consentimento e LGPD
- ✓ Treinamento da equipe
- ✓ 30 dias de acompanhamento

Quanto a sua operação ganharia?

Diagnóstico gratuito, com o retorno estimado nos seus números.

WhatsApp
(11) 98460-1699

E-mail
contato@mavidev.com.br

Página
mavidev.com.br/para/varejo