**Agente de IA Vertical e O Fim do SaaS | A Era da Hiperpersonalização**

**Transcrito por** [**TurboScribe.ai**](https://turboscribe.ai/pt/?ref=docx_export_upsell)**.** [**Atualize para Ilimitado**](https://turboscribe.ai/pt/subscribed?ref=docx_export_upsell) **para remover esta mensagem.**

No vídeo de hoje, bora comentar sobre agentes de ar verticais, um modelo de negócio que, basicamente, ninguém mais, ninguém menos que o sr. Nautman disse que seria o modelo que ele estaria empreendendo se ele estivesse começando um pouquinho mais jovem e começando a empreender hoje. Então, algo que a gente, de fato, merece a nossa atenção. É um termo que foi cunhado e muito respaldado depois de um podcast da UIC, UICombinator, que basicamente é uma das maiores, se não a maior, aceleradora de startups do mundo.

Grandes nomes como Airbnb passaram por aqui, onde nesse podcast, depois vocês podem assistir, mas nesse vídeo aqui a gente vai explorar um pouco os temas que foram discutidos, onde eles exploraram e comentaram principalmente o tema de que como agentes de ars verticais podem ser até 10 vezes maiores do que o mercado de software como serviço, o nosso querido SaaS. Além disso, a gente também teve um respaldo muito grande desse tema de agentes de ar verticais e também agentes de ar com falas do Satya Nadella, que foram, de certa forma, distorcidas, no qual ele comenta sobre agentes de ar, agentes de ar verticais e como que isso poderia lidar, guiar para a morte, entre aspas, a morte do software como serviço, como a gente conhece hoje. Basicamente, falas de certa forma distorcidas, mas que querem dizer que, de fato, esse mercado vai ser revolucionado, vai ser alterado com a entrada em massa desses nossos agentes de ar e agentes de ar verticais.

Além de diversas outras matérias que saíram nos últimos meses, com esse grande hype, com esse grande crescimento dos agentes de ar e esse tema super interessante dos agentes de ar verticais, principalmente, por a gente está vivendo nessa era da hiperpersonalização, que a gente já vem vivendo, na verdade, há alguns anos, mas com agentes de ar e inteligência artificial, isso vem se tornando ainda mais relevante. Salve, turma! O aniversário da NoCode está chegando e, com isso, você já sabe, né? A gente está preparando algo inédito, acesso à nossa assinatura completa e, na melhor condição da história, e a cereja do bolo com acesso vitalício. É isso mesmo, se vocês pedem pra gente essa oferta vitalícia praticamente todos os dias há alguns anos já e, finalmente, esse momento chegou.

Então, dia 5 de agosto, às 7 da noite, a gente vai falar mais sobre essas nossas novidades e essa super oferta que está vindo por aí. Então, não vacila, acessa a nossa página de aniversário, se cadastra e a gente espera, ansioso, para celebrar esse momento especial aí com a gente. Então, já se cadastrou? Então, bora voltar aí para o nosso vídeo.

Então, beleza, sem dúvidas, esse é um tema que merece a nossa atenção e curiosidade, ao menos que a gente entenda isso e consiga analisar a viabilidade e possibilidade de a gente implementar isso no nosso negócio ou nos nossos empreendimentos. Então, o primeiro passo é a gente entender o que que quer dizer esse tal de vertical e horizontal. Antes da gente cair para isso, o único convite que eu faço é, cara, deixa aquele likezinho no vídeo para a gente, comentários aí a gente responde a todos também, sejam críticas, comentários, dúvidas ou qualquer tipo de mensagem que você gostaria de mandar aqui para a gente.

Caindo aqui para o nosso conteúdo, primeiramente, o que são esses tais de agentes já verticais ou SaaS verticais ou tecnologias verticais, né? Então, para a gente entender isso, vamos entender de onde que essa ideia do vertical e horizontal vem, né? Então, primeiramente, comentando sobre a ideia de vertical e horizontal, quando a gente fala de algo vertical, uma IA horizontal, uma agente de IA horizontal, um SaaS horizontal, a gente tá falando de algo que transpassa diversas funcionalidades ou indústrias, né? Então, a gente tem aí softwares generalizados, generalistas, que podem ser aplicados em diversas indústrias ou diversas funcionalidades. A gente tem grandes CRMs nesse caso, enfim, grandes ERPs também, como exemplos, que podem ser aplicados em diversas indústrias. E, por outro lado, quando a gente fala de algo mais vertical, a gente tá falando aí de uma tecnologia, uma IA, uma agente de IA, um SaaS, mais personalizado para uma indústria específica ou algum uso de caso em específico.

A gente tem algo muito mais nichado, mais específico, atuar em uma indústria ou algum uso de caso. E aqui, para deixar isso bem claro, a gente tem aqui, de onde que vem basicamente essa ideia, a gente tem aqui na horizontal, grandes áreas de negócio, né, que transpassam, são transversais a diversas indústrias, como, por exemplo, recursos humanos, vendas, marketing comercial, e a gente tem as verticais de negócios. Então, verticais como, por exemplo, advocacia imobiliária, estética, varejo, e por aí vai.

Então, aqui a gente pode ter grandes ERPs, né, que podem atender todos esses tipos de indústrias, né, grandes CRMs, ou a gente pode, por exemplo, ter aí CRMs ultra-específicos, por exemplo, atuar no mercado de educação digital e escolas digitais, por exemplo. Então, aqui, deixando um pouco mais claro de onde que vem esse conceito do horizontal e vertical. Essa ideia vem ganhando, obviamente, muita força nos últimos anos, a gente teve aí a era dos SaaS verticais, também, que aconteceu alguns anos atrás, onde a gente vem, né, a partir dessa era nossa de hiperpersonalização.

Assim como a gente vem vivendo isso no mercado B2C, mercado para pessoas, a gente como indivíduo quer comprar coisas que sejam uma experiência para a gente, né, quer comprar que seja algo que seja ultra-específico para a gente. A gente vê aí, por exemplo, a Nike com campanhas no qual você consegue personalizar o seu tênis, criando desenhos específicos ou utilizando cores específicas para o seu tênis, entre outros tipos de mercado, produzindo essa experiência para o cliente, e também empresas também vêm buscando isso, né, elas querem que as dores delas sejam, de fato, solucionadas de uma maneira mais específica. Daí a gente vê o surgimento de CRMs específicos para um nicho, com funcionalidades específicas para aquele segmento, e por aí vai, né, diversos softwares surgindo aí para atuar em verticais específicas.

E agora entrando nessa nossa nova grande era da IA, a gente consegue exponencializar isso ao nível que antes não era de fato possível, né, a gente tem que ter uma grande escala de recursos humanos mesmo para fazer uma personalização que a gente consegue realizar hoje com a inteligência artificial. Então consigo atender especificamente aquela pessoa, entendendo os dados dela e comentando sobre aqueles dados de uma maneira totalmente específica, atuando caso a caso, porque a inteligência artificial nos dá essa escala com tranquilidade e facilidade. Então, e as verticais, né, a gente já verticais, as verticais, na era da inteligência artificial, ganha ainda mais poder, que a gente vem vivendo essa era de hiperpersonalização, que ganhou um quadrado agora, né, exponencializada e ao quadrado com essa nossa união da era da nossa inteligência artificial.

Então a gente vem, então a gente já vem vivendo essa nossa era de hiperpersonalização e a gente vem cada vez mais identificando o grande poder de se atuar em um nicho, né, cada vez mais a gente vai falar sobre nicho, cada vez mais a gente vai ver ser falado sobre especificidade, sobre personalização, é isso que os negócios e também as pessoas vêm cada vez mais buscando e na era da inteligência artificial isso é uma nova era que a gente está entrando de possibilidades aí com a gente já inteligência artificial. E por que que eu digo isso? Já obviamente não são vozes da minha cabeça aqui, né, utilizando todo esse respaldo da Wacominator, o que eles acreditam, o que eles vêm expondo aí de conhecimento que eles têm e não é pouco, né, eles têm basicamente um know-how gigantesco da base de conhecimento de startups que estão aí crescendo e tracionando, porque eles acreditam bastante nisso também, né. Iniciando, vou trazer aqui agora alguns dos principais top que foram discutidos também nesse podcast, entre outros artigos para a gente aprofundar nesse nosso tema aqui de IAS verticais, começando aí por aquele tema do porquê que a gente de IAS tende ou pode ser um mercado aí até 10 vezes maior que o mercado de SaaS.

E aqui o principal argumento para isso é que na verdade as empresas de IAS não vão substituir apenas o software, né, e isso é algo que até o Satya Nadella comentou nesses podcasts e comentários que ele fez, que sim, a gente já muito provavelmente vão desruptar muitos dos softwares que a gente tem hoje, então a gente já, o mercado de software vai comer uma parte desse mercado, mas não apenas esse mercado, né, porque a gente já não substituiu apenas o software, mas também substitui a mão de obra, coisa que antes era muito difícil da gente fazer, então aí vem a questão da hiperpersonalização, coisas que a gente conseguia apenas fazer com humanos de fato executando a task, hoje a gente tem inteligência oficial, a gente já podendo substituir isso. Então esse é um dos principais argumentos, né, que a gente tem tanto o mercado de software, que por si só já é gigantesco, mas a gente também tem aí uma fatia grande da mão de obra, que é para a maioria dos serviços que a gente tem hoje, a grande parte dos custos das empresas também sendo impactado, desruptado aí pelos agentes de A. Então aqui a grande chamada é que as empresas elas gastam, de fato, muito mais com funcionários que software, possibilitando esse tamanho de mercado dos agentes de A ainda maior que o mercado de SaaS e empresas menores serão muito mais eficientes, precisarão, precisarão muito menos de humanos para executar as tarefas quando a gente, de fato, traz aí um enxame de agentes de A, muitos agentes de A para executar essas ações que antes eram apenas possíveis por software ou por pessoas. E para a UIC ainda, para a Wacominator, tamanho de mercado de oportunidade que a gente tem nisso, eles acreditam que a gente pode ver aí mais de 300 bilhões de dólares sendo aí investidos, sendo criados por empresas iniciadas apenas nessa categoria de agentes de A verticais.

Então um fator astronômico aqui que a gente pode ver sendo desenvolvidos nos próximos anos. Então, basicamente, a nível de oportunidade de mercado que eles acreditam também é que, basicamente, toda empresa de SaaS, que hoje tem um software, e a gente viu muito software vertical também sendo iniciado nos últimos anos, todos esses softwares verticais ou esses softwares, eles podem ser, a gente pode ter um análogo, uma função equivalente ou um serviço equivalente em agentes de A. Então, toda empresa que é unicórnio SaaS, que você pode imaginar, existe um equivalente unicórnio a um agente de A vertical. Essa é uma das ideias que o pessoal da UIC tem e a gente pode ver até pelos bets, as seleções de agências, seleções de startups que eles têm feito nos últimos anos é muito voltado para isso.

Então, tanto para a parte de infraestrutura de A, quanto nessa ação de agentes de A verticais, a seleção de startups deles tem sido muito voltada para isso. E para a gente fechar aqui, trazendo alguns cases, também alguns cases da UIC e também alguns cases aqui nossos no Brasil. Então, a gente tem aqui, por exemplo, essa MT, que é uma automação completa de testes de Q&A e desenvolvimento, parte do desenvolvimento.

A gente tem esse CAP AI, que construiu um chatbot voltado para desenvolvedores e a Silent, uma chamada de voz de cobrança de empréstimos automativos. Então, diversos microcases aqui da UIC, muito provavelmente empresas gigantescas aí, que não são pequenos os cases deles, mas trazendo alguns cases mais próximos da nossa realidade aqui no Brasil. Então, a gente tem aqui o VET-GPT, vou trazer ele aqui para a gente.

VET-GPT é um agente de A, uma tecnologia de A especializada para veterinários. Então, treinado aí com uma gama de informações para veterinários, artigos científicos, etc. Já testados aí com mais de mil veterinários.

Desenvolvido aí pelo João, cara bem gente boa também, crescendo muito rápido aí o agente dele. Algumas funcionalidades básicas, ajuda em anamnese, parâmetros físicos, para ajudar a interpretar aí, fazer os diagnósticos, alimentado com pesquisas científicas, para dar mais embasamento e também interface aí no WhatsApp e no aplicativo web. Além aqui do VET-GPT, a gente tem aí o SABI-A, também uma tecnologia voltada e outra específica para consultoria ambiental.

Também um agente de A e treinado com uma base específica nesse mercado, né. Então, tem aqui leis ambientais, instruções e normas, autorizando a anamnese, deve ter um monte de coisa aqui relacionada a normas específicas para isso. Esse agente de A, outra específico e treinado para isso, para ajudar aí no desenvolvimento de projetos ambientais.

E um último case, né, que a gente já trouxe algumas vezes aqui no canal, mas bem legal sempre trazer um baita de um case, que é do ChatDV do Paulo Dantas, né, uma inteligência artificial para advogados, também ultra nichado nesse mercado, com mais de 90 mil advogados, os caras estão com MRR nas estrelas aí, voando mesmo e também trazendo aí muito foco para o advogado, trazendo questões bem específicas para esse nicho, né, criação de peças jurídicas, além de respaldos jurídicos, entre outras coisas. Hoje já é uma plataforma por completo, nasceu como um agente de A vertical, hoje eles têm tanto a integração aí no WhatsApp, quanto uma plataforma web por completo. Pessoal, esse é um tema que me interessa demais, acredito de fato que faz muito sentido isso daqui, é uma grande oportunidade que a gente tem aí, de olhar para o mercado de SaaS, identificar as grandes oportunidades que foram desenvolvidas, né, e trabalhadas em cima desse mercado, a gente obviamente utilizar o que a gente tem hoje de IA e as ineficiências que a gente encontrava nesses softwares, nessas soluções que a gente tinha, que antes não eram possíveis de ser solucionadas quando a gente não tinha IA, e agora com IA a gente ganha, potencializa esse poder, que obviamente gera mais valor aí para quem já está contratando algum serviço nesse sentido.

Então, é sim uma forma inteligente de se pensar em como resolver esses problemas, para a gente que está imerso nesse mundo de inteligência artificial, buscando aí empreender e escalar os nossos negócios com essa tecnologia que está abrindo muita porta. Então, cara, sou muito suspeito para falar, adoro esse mercado de IA, mercado de SaaS, mercado de tecnologia, mas acredito que é um tema que faz muito sentido você estar de olho, buscando estar atento e manter sua curiosidade antenada, olhando para onde que esse mercado vai seguir. E aí, para a gente fechar aqui, né, fica meu convite, né, como padrão, você conhecer aí as formações da NoCode Startup, a gente tem um lançamento fresquinho recentemente aí da nossa formação, gestor de agentes de IA 2.0, para você que quer aí desenvolver agentes de IA, seja para o seu negócio ou para começar a prestar serviço para empresas que querem desenvolver os seus agentes de IA nas suas necessidades.

Então, uma formação completinha, bem completa mesmo, com muito conhecimento aí para você sair do absoluto zero e começar a criar os seus agentes de IA aí de novo, seja para você ou para prestar serviços nesse ramo. Beleza, pessoal, nesse vídeo basicamente era isso que eu queria trazer para vocês, deixe nos comentários aí para mim, por favor, opinião de vocês sobre esse conteúdo, se vocês curtiram, o que vocês veem de oportunidades desse mercado, respondam todos os comentários e mais uma vez, pessoal, obrigado, a gente se vê aí num próximo vídeo, até semana que vem.

**Transcrito por** [**TurboScribe.ai**](https://turboscribe.ai/pt/?ref=docx_export_upsell)**.** [**Atualize para Ilimitado**](https://turboscribe.ai/pt/subscribed?ref=docx_export_upsell) **para remover esta mensagem.**