



MATERIAL RICO • E-COMMERCE & IA

NÍVEIS DA **OPERAÇÃO** DE E-COMMERCE & IA

As alavancas certas em cada estágio de faturamento. Como sair de cada nível. Onde a IA realmente acelera — e onde ainda é ruído.

R\$1bi+

operado sob gestão

250+

operações auditadas

4 estágios

mapeados ponta a ponta

Por que o estágio importa mais do que o esforço

No e-commerce, o problema mais caro não é falta de ação. É ação no lugar errado. Uma operação de R\$80k/mês que investe em BI avançado antes de ter catálogo funcionando está desperdiçando recurso.

Cada estágio de faturamento tem problemas específicos, alavancas prioritárias e um papel próprio para a IA. Confundir os estágios é o motivo pelo qual a maioria das operações trava — não por falta de investimento, mas por aplicar a solução certa no momento errado.

NÍVEL	FAIXA	MISSÃO	ALAVANCA	PAPEL DA IA
1	Até R\$50k	Provar demanda e capacidade	Catálogo + ERP	Produtividade
2	R\$50k– R\$150k	Transformar crescimento em processo	ROAS + Margem + SLA	Automação
3	R\$150k– R\$500k	Crescer com margem, não só volume	SKU + Canal + Ritual	Decisão
4	+R\$500k	Previsibilidade e governança	Stack + LTV + Agentes	Infraestrutura

A REGRA DA IA

IA acelera o que existe — não conserta o que está quebrado. Automatizar um processo errado gera erro em escala, mais rápido e mais barato. O motivo mais comum de um piloto de IA falhar: a operação não tinha a base necessária para a IA operar.

O QUE VOCÊ VAI ENCONTRAR

- Os 4 estágios de faturamento e o que cada um exige da operação
- As alavancas prioritárias — e os erros que travam em cada nível
- Os KPIs corretos (diário, semanal, mensal) por estágio
- Onde a IA acelera de verdade — e onde ainda é ruído
- Diagnóstico rápido: 5 perguntas para descobrir em que nível você está

01 Estruturação base — até R\$50k/mês

OPERAÇÃO CENTRALIZADA NO DONO · 1 CANAL · DECISÕES POR INTUIÇÃO

MISSÃO DO ESTÁGIO

Provar que existe demanda e que a operação consegue atender de forma consistente. Crescimento sem estrutura neste estágio gera prejuízo escalável.

ALAVANCAS PRIORITÁRIAS

- **Catálogo funcional:** título com keyword, ≥5 imagens com fundo neutro, descrição técnica, FAQ das 5 dúvidas que bloqueiam a compra
- **ERP básico integrado:** Bling/Tiny conectado ao canal, estoque sincronizado — fim do controle em planilha
- **1 canal dominado antes do 2º:** receita consistente e sem ruptura antes de qualquer expansão
- **Precificação estruturada:** preço cobre CMV + comissão + frete + impostos + margem mínima por SKU

ERROS QUE TRAVAM

- ✗ ADS com catálogo ruim: CVR baixa, CPM sobe — o problema não é o canal de mídia
- ✗ 4 canais simultaneamente: SLA descumprido gera penalização em todos ao mesmo tempo
- ✗ Precificação sem margem real: vender com prejuízo por SKU sem perceber

DIÁRIO	SEMANAL	MENSAL
OTD (% no prazo) · Ruptura de estoque	Conversão por canal · Avaliação média	% catálogo completo · Margem contrib./SKU

MATURIDADE DE IA — NÍVEL 1: CONSCIENTIZAÇÃO

Acelera: geração de título/descrição/FAQ em lote, remoção de fundo de imagem, chatbot básico das 20 dúvidas frequentes. Ainda é ruído: precificação dinâmica (sem histórico) e BI preditivo (exige 90 dias de base).

02 Consolidação e processo — R\$50k–R\$150k/mês

2-3 CANAIS • CRESCIMENTO SEM PROCESSO • O ESTÁGIO MAIS PERIGOSO

MISSÃO DO ESTÁGIO

Transformar crescimento em processo. O faturamento sobe, mas a operação se deteriora por dentro: margem cai sem diagnóstico, SLA começa a falhar, ADS roda por intuição — e parece que está indo bem.

ALAVANCAS PRIORITÁRIAS

- **ROAS target por campanha:** definir ROAS mínimo e encerrar o que não bate em 7 dias
- **Margem real por canal:** faturamento – comissão – frete – ADS – devolução – custo operacional. Nunca misturar canais
- **Protocolo de SLA documentado:** monitoramento proativo antes da penalização
- **Catálogo em manutenção ativa:** preço sazonal atualizado, SKUs sem giro desativados

ERROS QUE TRAVAM

- ✗ ROAS de conta vs. produto: ROAS médio 4x pode esconder produtos com ROAS 0.6x destruindo margem
- ✗ Escalar ADS antes do catálogo: CVR baixa e CPM sobe — o problema é o produto mal apresentado
- ✗ Reagir à penalização: quando o marketplace notifica, o ranking já caiu

DIÁRIO	SEMANAL	MENSAL
OTD por canal · Alertas de SLA em tempo real	ROAS vs. target · Margem real por canal · Devolução por SKU	CAC por canal · Concentração de receita por canal

MATURIDADE DE IA — NÍVEL 2: EXPERIMENTAÇÃO

Acelera: precificação dinâmica com regras de margem mínima por canal, otimização de catálogo em lote, alerta proativo de SLA, relatório de margem por canal automático. Antes de um novo piloto: mate os pilotos sem ROI e conecte ao menos 2 sistemas.

03 Gestão por dado — R\$150k–R\$500k/mês

MULTICANAL · 5–15 PESSOAS · PLATEAU DE RECEITA SEM DIAGNÓSTICO CLARO

MISSÃO DO ESTÁGIO

Crescer com margem — não só em volume. O teto não é falta de mercado; é o limite da estrutura atual. Dados existem, mas estão fragmentados, e decisões relevantes ainda dependem de intuição.

ALAVANCAS PRIORITÁRIAS

- **Rentabilidade por SKU e canal:** quais produtos, em quais canais, geram margem positiva
- **Estratégia diferenciada por canal:** marketplace = aquisição e volume; loja própria = margem e fidelização
- **Ritual semanal de dados:** dashboard de 5–8 KPIs revisado toda segunda
- **Time com papéis e metas:** cada canal com responsável e meta numérica; dono fora das decisões do dia

ERROS QUE TRAVAM

- ✗ ERP desconectado: custo real por pedido vira estimativa — precificação é chute
- ✗ 1 canal = 70% da receita: mudança de comissão impacta toda a margem de uma vez
- ✗ Análise mensal: no Nível 3, dado mensal é dado velho — o mercado muda mais rápido

DIÁRIO	SEMANAL	MENSAL
Cobertura de estoque por SKU · OTD multicanal	Margem contrib. por SKU/canal · ROAS por produto · CVR por canal	CAC vs. LTV por canal · Taxa de recompra · Concentração de receita

MATURIDADE DE IA — NÍVEL 3: OPERACIONAL

Acelera: previsão de demanda por SKU (reposição 30–45 dias), identificação automática de SKU com margem negativa, precificação dinâmica por canal dentro de regras, dashboard semanal com alertas. Ainda fora do alcance: orquestração multi-agente (exige stack integrado).

04 Inteligência e previsibilidade — acima de R\$500k/mês

MULTICANAL INTEGRADO · 10-30+ PESSOAS · OPERAÇÃO ORIENTADA POR SISTEMA

MISSÃO DO ESTÁGIO

Previsibilidade, governança e expansão com controle. O volume de dado é impossível de processar manualmente; silos geram decisão tardia. A operação precisa de orquestração — não de mais headcount.

ALAVANCAS PRIORITÁRIAS

- **Stack integrado sem quebra:** ERP ↔ plataforma ↔ hub de marketplace ↔ BI em cadeia de dado única
- **Governança de canal:** cada canal com responsável, estratégia de mix e precificação próprias
- **Planejamento 90 dias:** estoque, verba de ADS e logística planejados antes das datas sazonais
- **CAC/LTV por canal:** quanto custa adquirir vs. quanto o cliente gera ao longo do tempo

ERROS QUE TRAVAM

- ✗ Silos de informação: marketing, operações e financeiro decidindo com visão parcial
- ✗ Custo crescente: headcount cresceu proporcional ao faturamento — não escala com eficiência
- ✗ LTV ignorado: otimizar só para a primeira venda destrói margem. Retenção é o multiplicador mais barato

DIÁRIO	SEMANAL	MENSAL
Cobertura estoque SKU-A · OTD por canal	Giro de estoque por SKU · Margem EBITDA por canal	LTV/CAC por canal (meta ≥3:1) · Payback do CAC · NPS · Recompra por coorte

MATURIDADE DE IA — NÍVEL 4: SISTÊMICO

Agentes orquestrados multi-domínio: previsão de demanda com reposição automática, pricing em tempo real, detecção de anomalia, atendimento N1 autônomo (50%+ do volume) e orquestração estoque + pricing + logística + SAC conversando entre si. IA como camada de decisão — não de produtividade.

Em qual nível você está?

Responda sim ou não. Some os "sins" — o total indica seu estágio atual.

- Você sabe o ROAS real de cada campanha, separado por produto — não só o ROAS médio de conta?
- Você calcula a margem de contribuição real por canal toda semana (faturamento – comissão – frete – ADS – devolução)?
- Você tem protocolo documentado de reação a penalização de SLA — e reage antes da penalização acontecer?
- Seu ERP está integrado ao canal principal com sincronização automática de estoque, sem exportação manual?
- Seu time tem papéis definidos e metas mensuráveis — e a operação funciona sem a presença do dono?

SCORE	NÍVEL / FOCO
0–1 sins	Nível 1 — Estruturação base · Catálogo + ERP + fulfillment documentado
2–3 sins	Nível 2 — Consolidação · ROAS target + margem real por canal + SLA
3–4 sins	Nível 3 — Gestão por dado · Rentabilidade por SKU + estratégia por canal
5 sins	Nível 4 — Sistêmico · Stack integrado + governança + LTV/CAC por canal

Quer saber em que nível a sua operação está?

A YAV faz esse diagnóstico em 30 minutos — com quem já auditou mais de 250 operações — e mostra a alavanca certa para o seu estágio.

Conversa de 30 min · yav.com.br/conversa