Inovação

O GANHO DA IA NÃO ESTÁ EM FAZER MAIS DO MESMO, E SIM EM CONSTRUIR SISTEMAS INTELIGENTES

A RJSA apresenta a primeira agência-sistema com a sua própria stack de tecnologia, e não pelo cargo, para ajudar empresas a crescer com código e IA de agentes

Nick Pringle, RJSA
Chief Creative Officer EMEA da RJSA

Marketing Inovação 20 out. 2025 - 12:00, Lisboa

Este artigo foi produzido em parceria com RJSA e não reflete a opinião da Fast Company Brasil

Marketing Branding 4 min de leitura

Quando o filho esqueceu o material esportivo no transporte, Nick Pringle mandou a agência pessoal de IA procurar, e o resto é passado.

O mesmo agente reservou os voos dele e escolheu restaurantes: foram 1.000 mensagens trocadas para resolver tudo. Mas o que [isso](#) [revelou](#) [para](#) [pequenas](#) [empresas](#)? Enquanto a maioria delas ainda usa IA para fazer mais do mesmo, a RJSA construiu um sistema inteligente. Ele aprende, se adapta e executa. Nesta entrevista, o fundador e Chief Creative Officer da RJSA, Nick Pringle, explica como a agência-sistema funciona e por que ela não pode ser vendida.

No site da DeC, agente aparece montado a pilgrim para cada visitante

VISITANTE ENTRA EM CONTATO COM O NAAVIN

Agente de experiência	Agente de história
Agente de voz	Agente de imagem

Em menos de 1 segundo, o Naavin monta a página para cada visitante

Experiência	Agente de experiência
Narrativa	Agente de história
Voz	Agente de voz
Imagens e vídeos	Agente de imagem

Site da DeC é montado em tempo real

Site acessado por Ana Silva
Empresa: Natura
Segmento: Cosméticos

JUNHO DE 2025: OS ROBÔS PASSAM DOS HUMANOS NA WEB

Humanos	49,90%
Robôs	50,10%
Bots maliciosos	37,00%
Bots úteis	13,10%

Fonte: Imperva, Relatório Bad Bot 2025

Nick Pringle, Chief Creative Officer EMEA da RJSA

Durante a piqui, o fundador e Chief Creative Officer da RJSA falou com um conjunto de agentes e argumentou a grupo de executivos sobre como a IA pode ser usada de modo mais profundo, para além de um uso como ferramenta. Ao final, ele [mostrou](#) [um](#) [comentarista](#) [pessoal](#) sentado ao lado. E um jeito de assistir não-só-a-bola.

Confira a entrevista, a seguir.

O GANHO DA IA NÃO ESTÁ EM FAZER MAIS DO MESMO, E SIM EM CONSTRUIR SISTEMAS INTELIGENTES

A RJSA apresenta a primeira agência-sistema com a sua própria stack de tecnologia, e não pelo cargo, para ajudar empresas a crescer com código e IA de agentes

Nick Pringle, RJSA
Chief Creative Officer EMEA da RJSA

Marketing Inovação 20 out. 2025 - 12:00, Lisboa

Este artigo foi produzido em parceria com RJSA e não reflete a opinião da Fast Company Brasil

Marketing Branding 4 min de leitura

Quando o filho esqueceu o material esportivo no transporte, Nick Pringle mandou a agência pessoal de IA procurar, e o resto é passado.

O mesmo agente reservou os voos dele e escolheu restaurantes: foram 1.000 mensagens trocadas para resolver tudo. Mas o que isso revelou para pequenas empresas? Enquanto a maioria delas ainda usa IA para fazer mais do mesmo, a RJSA construiu um sistema inteligente. Ele aprende, se adapta e executa. Nesta entrevista, o fundador e Chief Creative Officer da RJSA, Nick Pringle, explica como a agência-sistema funciona e por que ela não pode ser vendida.

No site da DeC, agente aparece montado a pilgrim para cada visitante

VISITANTE ENTRA EM CONTATO COM O NAAVIN

Agente de experiência	Agente de história
Agente de voz	Agente de imagem

Em menos de 1 segundo, o Naavin monta a página para cada visitante

Experiência	Agente de experiência
Narrativa	Agente de história
Voz	Agente de voz
Imagens e vídeos	Agente de imagem

Site da DeC é montado em tempo real

Site acessado por Ana Silva
Empresa: Natura
Segmento: Cosméticos

JUNHO DE 2025: OS ROBÔS PASSAM DOS HUMANOS NA WEB

Humanos	49,90%
Robôs	50,10%
Bots maliciosos	37,00%
Bots úteis	13,10%

Fonte: Imperva, Relatório Bad Bot 2025

A DeC, que Pringle disse ser parceira de longa data, ainda emprega a infraestrutura de IA da minha agência, mas o Naavin é o que faz a mágica acontecer. "Sites estão mortos. Todas as páginas estão mortas. Elas são estáticas, e [empresas](#) [que](#) [ainda](#) [pensam](#) [em](#) [sites](#) [estão](#) [perdendo](#) [receita](#) [todos](#) [os](#) [dias](#)", sentencia. Na sua visão de história, de voz e de imagem [montam-se](#) [em](#) [tempo](#) [real](#) [a](#) [partir](#) [de](#) [uma](#) [narrativa](#) [personalizada](#) [para](#) [cada](#) [visitante](#), que convence por voz com o vendedor e mostra imagens e vídeos que fazem sentido para aquela pessoa.

Nick Pringle, Chief Creative Officer EMEA da RJSA

Natália observou que, ao mudar a própria lógica de [trabalho](#), [a](#) [IA](#) [não](#) [só](#) [aumentou](#) [a](#) [produtividade](#), [mas](#) [também](#) [a](#) [precisão](#) [mais](#) [excelente](#) [com](#) [tom](#), [porque](#) [ele](#) [se](#) [adapta](#) [a](#) [quem](#) [checa](#). Pringle admite que a [mudança](#) [de](#) [mentalidade](#) [é](#) [difícil](#) [para](#) [muitas](#) [empresas](#), [mas](#) [é](#) [necessária](#) [para](#) [quem](#) [quer](#) [crescer](#) [de](#) [verdade](#).

Fotos: Divulgação/RJSA e Natália Somma/Você S/A

HOJE NOSSA CONVERSA NÃO É SOBRE PRODUZIR ENTREGÁVEIS E EXECUTAR CAMPANHAS. NO FUNDO, ESTAMOS CONSTRUINDO INTELIGÊNCIA.

Nick Pringle, Chief Creative Officer EMEA da RJSA

Durante a piqui, o fundador e Chief Creative Officer da RJSA falou com um conjunto de agentes e argumentou a grupo de executivos sobre como a IA pode ser usada de modo mais profundo, para além de um uso como ferramenta. Ao final, ele mostrou um comentarista pessoal sentado ao lado. E um jeito de assistir não-só-a-bola.

Confira a entrevista, a seguir.

A RJSA apresenta a sua agência como um sistema, e não como uma agência de marketing. Por que essa distinção é importante?

Nick Pringle: Porque a maioria das agências ainda opera como uma fábrica de horas. Você vende o tempo de alguém e, se quiser crescer, precisa contratar mais pessoas. Nós não queríamos isso. Queríamos construir algo que pudesse crescer sem depender de mais gente. Então, em vez de vender horas, nós construímos um sistema que executa o trabalho. Ele aprende com cada interação, se adapta e melhora com o tempo. Isso muda completamente a forma como a agência funciona e como ela gera valor para o cliente.

Como funciona, na prática, o ciclo de Percepção, Estratégia e Execução dentro do sistema?

Nick Pringle: Tudo começa com a Percepção, que é a camada de inteligência. Ela coleta dados de mercado, de comportamento do consumidor, de performance de campanhas e até de tendências culturais. Depois, a Estratégia analisa esses dados e sugere os caminhos mais promissores. E a Execução é onde a mágica acontece: ela cria, testa e otimiza tudo em tempo real. O mais importante é que o sistema não para. Ele está sempre aprendendo, sempre melhorando.

Vocês também falam em "stack de tecnologia". Como isso se diferencia de uma agência que só usa ferramentas de IA?

Nick Pringle: Usar ferramentas de IA é como ter um carro com um motor novo. Você vai mais rápido, mas ainda depende de outras pessoas para dirigir. Nós construímos o carro inteiro. Nossa stack é um conjunto de agentes e sistemas que nós mesmos desenvolvemos, treinamos e integramos. Isso nos dá controle total sobre o que o sistema faz, como ele aprende e como ele evolui. Não estamos presos a limitações de terceiros.

Vocês também falam em "stack de tecnologia". Como isso se diferencia de uma agência que só usa ferramentas de IA?

Nick Pringle: Usar ferramentas de IA é como ter um carro com um motor novo. Você vai mais rápido, mas ainda depende de outras pessoas para dirigir. Nós construímos o carro inteiro. Nossa stack é um conjunto de agentes e sistemas que nós mesmos desenvolvemos, treinamos e integramos. Isso nos dá controle total sobre o que o sistema faz, como ele aprende e como ele evolui. Não estamos presos a limitações de terceiros.

Como o sistema aprende com o tempo? Existe algum exemplo concreto de uma campanha que ficou melhor depois de ser lançada?

Nick Pringle: Sim, e esse é um dos nossos exemplos favoritos. Em uma campanha para um cliente do setor de varejo, o sistema identificou que o público-alvo estava respondendo melhor a criativos com um tom mais descontraído e a horários específicos de navegação. Ele ajustou automaticamente o orçamento e a mensagem em tempo real, sem precisar de intervenção humana. O resultado foi uma melhoria de 34% no ROAS em duas semanas. Isso é impossível de fazer manualmente.

Qual é o papel dos humanos nesse modelo? Eles ainda são necessários?

Nick Pringle: Absolutamente. Os humanos são essenciais para definir a estratégia, a visão criativa e os valores da marca. O sistema é uma ferramenta poderosa, mas ele precisa de direção. Nossos melhores resultados vêm da colaboração entre pessoas e sistema, não de um substituindo o outro.

Vocês também falam em "stack de tecnologia". Como isso se diferencia de uma agência que só usa ferramentas de IA?

Nick Pringle: Usar ferramentas de IA é como ter um carro com um motor novo. Você vai mais rápido, mas ainda depende de outras pessoas para dirigir. Nós construímos o carro inteiro. Nossa stack é um conjunto de agentes e sistemas que nós mesmos desenvolvemos, treinamos e integramos. Isso nos dá controle total sobre o que o sistema faz, como ele aprende e como ele evolui. Não estamos presos a limitações de terceiros.

Como o sistema aprende com o tempo? Existe algum exemplo concreto de uma campanha que ficou melhor depois de ser lançada?

Nick Pringle: Sim, e esse é um dos nossos exemplos favoritos. Em uma campanha para um cliente do setor de varejo, o sistema identificou que o público-alvo estava respondendo melhor a criativos com um tom mais descontraído e a horários específicos de navegação. Ele ajustou automaticamente o orçamento e a mensagem em tempo real, sem precisar de intervenção humana. O resultado foi uma melhoria de 34% no ROAS em duas semanas. Isso é impossível de fazer manualmente.

Qual é o papel dos humanos nesse modelo? Eles ainda são necessários?

Nick Pringle: Absolutamente. Os humanos são essenciais para definir a estratégia, a visão criativa e os valores da marca. O sistema é uma ferramenta poderosa, mas ele precisa de direção. Nossos melhores resultados vêm da colaboração entre pessoas e sistema, não de um substituindo o outro.

Fotos: Divulgação/RJSA e Natália Somma/Você S/A

HOJE NOSSA CONVERSA NÃO É SOBRE PRODUZIR ENTREGÁVEIS E EXECUTAR CAMPANHAS. NO FUNDO, ESTAMOS CONSTRUINDO INTELIGÊNCIA.

Nick Pringle, Chief Creative Officer EMEA da RJSA

Durante a piqui, o fundador e Chief Creative Officer da RJSA falou com um conjunto de agentes e argumentou a grupo de executivos sobre como a IA pode ser usada de modo mais profundo, para além de um uso como ferramenta. Ao final, ele mostrou um comentarista pessoal sentado ao lado. E um jeito de assistir não-só-a-bola.

Confira a entrevista, a seguir.

A RJSA apresenta a sua agência como um sistema, e não como uma agência de marketing. Por que essa distinção é importante?

Nick Pringle: Porque a maioria das agências ainda opera como uma fábrica de horas. Você vende o tempo de alguém e, se quiser crescer, precisa contratar mais pessoas. Nós não queríamos isso. Queríamos construir algo que pudesse crescer sem depender de mais gente. Então, em vez de vender horas, nós construímos um sistema que executa o trabalho. Ele aprende com cada interação, se adapta e melhora com o tempo. Isso muda completamente a forma como a agência funciona e como ela gera valor para o cliente.

Como funciona, na prática, o ciclo de Percepção, Estratégia e Execução dentro do sistema?

Nick Pringle: Tudo começa com a Percepção, que é a camada de inteligência. Ela coleta dados de mercado, de comportamento do consumidor, de performance de campanhas e até de tendências culturais. Depois, a Estratégia analisa esses dados e sugere os caminhos mais promissores. E a Execução é onde a mágica acontece: ela cria, testa e otimiza tudo em tempo real. O mais importante é que o sistema não para. Ele está sempre aprendendo, sempre melhorando