This document was translated from English by machine and may contain mistakes. The English original is at https://www.novaracg.com/2026/03/14/the-1998-assumption-behind-most-marketplaces/.

A Suposição de 1998 por Trás da Maioria dos Marketplaces

Heather Grizzle · March 14, 2026

A maioria dos mercados ainda pressupõe que são humanos a navegar pelas categorias. O comércio agêntico está a mudar a descoberta, à medida que agentes de IA consultam dados de confiança estruturados em vez de montras de lojas.

Conteúdo

1. Como a Loja de Departamentos Foi Para o Online
2. Um Padrão Que Se Tornou um Padrão Consolidado
3. O Pressuposto Também Moldou as Palavras
4. Por Que a Porta de Entrada Importa Menos

A maioria dos marketplaces digitais ainda opera hoje com base em um pressuposto arquitetônico que remonta ao início da era da internet comercial: uma pessoa abre um navegador, chega a uma página inicial e começa a navegar por categorias até localizar o produto ou serviço de que precisa.

Como a Loja de Departamentos Foi Para o Online

Esse modelo surgiu no final da década de 1990, quando as primeiras plataformas de comércio eletrônico tiveram que resolver um problema simples, mas inédito. Os consumidores estavam migrando de lojas físicas para um ambiente digital onde o estoque não era mais visível nas prateleiras. Para compensar, os sites recriaram a estrutura de uma loja de departamentos. Categorias substituíram corredores. Páginas de produtos substituíram embalagens. Menus de navegação funcionavam como placas direcionando os clientes pela loja.

Toda a experiência foi projetada em torno da exploração visual por um usuário humano. A página inicial funcionava como a entrada principal. Barras de pesquisa e filtros

ajudavam a restringir as opções. As listagens de produtos exibiam imagens, avaliações e descrições que permitiam a uma pessoa comparar opções no seu próprio ritmo.

Um Padrão Que Se Tornou um Padrão Consolidado

Com o tempo, esse padrão de design se consolidou como a arquitetura padrão para quase todos os marketplaces digitais. As plataformas investiram pesadamente na otimização dos elementos que sustentam a navegação humana: mecanismos de recomendação, banners promocionais, carrosséis de produtos e interfaces de busca cada vez mais sofisticadas. O sucesso era medido por métricas como taxa de cliques, tempo na página e funis de conversão que acompanhavam como uma pessoa se movia passo a passo pelo site.

Mesmo com o avanço da tecnologia, o pressuposto subjacente raramente mudava. O marketplace ainda era imaginado como um lugar onde a pessoa “entrava”, de forma semelhante a entrar em uma loja. A descoberta começava com uma página inicial e se desenrolava por meio da navegação visual.

O marketplace ainda era imaginado como um lugar onde a pessoa “entrava”, de forma semelhante a entrar em uma loja.

O Pressuposto Também Moldou as Palavras

Esse pressuposto moldou não apenas o design da interface do usuário, mas também a forma como serviços e produtos eram descritos. As listagens eram escritas principalmente como conteúdo de marketing destinado a persuadir um leitor humano. Credenciais, capacidades e garantias eram frequentemente incorporadas em descrições narrativas, em vez de apresentadas como informações estruturadas.

Por mais de duas décadas essa abordagem funcionou porque o comprador, o processo de avaliação e a decisão final eram todos conduzidos por humanos. A plataforma existia para guiar uma pessoa por uma sequência de escolhas visuais até chegar a uma compra.

Por Que a Porta de Entrada Importa Menos

Mas essa arquitetura reflete um mundo em que os humanos realizam toda a descoberta por conta própria. À medida que agentes de software autônomos começam a participar da busca e da aquisição, o pressuposto de que toda transação começa com uma pessoa clicando em uma página inicial começa a enfraquecer. A "porta de entrada" do marketplace, antes o ponto central de entrada para o comércio digital, torna-se menos importante quando a descoberta pode ocorrer por meio de consultas estruturadas em vez de navegação visual.

> **O PRESSUPOSTO HERDADO**
>
> Quase todo marketplace ainda presume que a descoberta começa com um humano em uma página inicial, navegando visualmente rumo a uma decisão.

> **TIPS**
>
> Know something about a sign language AI system that the public should know? Send it to tips@novaracg.com. Every tip is read by me and kept confidential. If you work in the UK, writing to us is not by itself a protected disclosure under the Public Interest Disclosure Act 1998, so before you share employer information, check your options with Protect (protect-advice.org.uk), the free whistleblowing advice line.

Como citar

Grizzle, H. M. (2026, March 14). A Suposição de 1998 por Trás da Maioria dos Marketplaces. Novara Consulting Group. https://www.novaracg.com/pt/2026/03/14/the-1998-assumption-behind-most-marketplaces/