



EMPREENDEDORISMO  
FECAP  
PROF- EDSON BARBERO

  
ELEVARE

## ELEVARE GRUPO 02

### ANÁLISE DE MERCADO

A Cannoli atua no mercado de food service, que inclui restaurantes, lanchonetes, hamburguerias, cafeterias e estabelecimentos que dependem de vendas recorrentes.

É um dos setores que mais cresce no Brasil.

#### Tendências favoráveis

- Adoção crescente de WhatsApp como principal canal de vendas.
- Crescimento na busca por relatórios simples e resultados mensuráveis.

**Conclusão:** o mercado é grande, cresce rápido e ainda tem baixa adoção de ferramentas como a Cannoli, excelente oportunidade para crescer

### FORÇAS ECONÔMICAS

As forças econômicas mostram como a situação financeira, hábitos de consumo e custos influenciam o negócio.

#### Principais forças econômicas que afetam a Cannoli

##### Crescimento do setor alimentício

Mesmo com crises, as pessoas continuam comendo fora de casa, isso torna o setor mais estável.

##### Baixo custo de entrada

A Cannoli é digital, não precisa de estrutura física isso facilita crescer com pouco investimento.

## **Crescimento da automação e marketing digital**

Empresas preferem soluções acessíveis que automatizam processos. A Cannoli se encaixa nisso (plataforma simples + WhatsApp).

## **Sensibilidade ao preço**

Restaurantes pequenos têm pouco dinheiro para investir, então a Cannoli precisa entregar alto valor com baixo custo.

**Conclusão:** as forças econômicas favorecem negócios digitais acessíveis, mas exigem diferenciação clara que a Cannoli oferece com relatórios simples e retorno rápido.

## **ANÁLISE SWOT**

### **Forças**

- Plataforma simples e fácil de usar.
- Foco em mostrar resultados reais .
- Canal via WhatsApp,
- Baixo custo e escalabilidade.

### **Fraquezas**

- Dependência de dados fornecidos pelos restaurantes.
- Baixa maturidade digital de pequenos estabelecimentos.

### **Oportunidades**

- Mercado de food service em crescimento.
- Popularização de QR Codes e mensagens automáticas.
- Poucos concorrentes focam em relatórios claros e simples.

### **Ameaças**

- Concorrentes maiores podem entrar no nicho.
- Economia instável que afeta restaurantes pequenos.

## **ANÁLISE DAS 5 FORÇAS DE PORTER**

### **Rivalidade entre concorrentes — ALTA**

O mercado tem muitas ferramentas e agências, mas poucas entregam clareza como a Cannoli.

### **Ameaça de novos entrantes — MÉDIA/ALTA**

É fácil criar sistemas básicos, mas difícil criar confiança e relatórios que agradem

### **Poder dos clientes — ALTO**

Restaurantes têm orçamento limitado, então exigem retorno rápido e preços justos.

### **Poder dos fornecedores — BAIXO/MÉDIO**

Bons provedores de tecnologia são variados. Dependência maior apenas da API do WhatsApp.

## **RESUMO DO MODELO DE NEGÓCIO DA CANNOLI**

*O que é a Cannoli?*

Uma plataforma que ajuda restaurantes a fidelizar clientes com campanhas automáticas pelo WhatsApp, relatórios simples e resultados reais.

*Como cria valor?*

- Envio de mensagens personalizadas.
- Relatórios fáceis mostrando quem recebeu e quem voltou a comprar.

*Como ganha dinheiro?*

- Assinatura mensal (SaaS).
- Serviços extras de relatórios e suporte.

*Clientes principais*

Pequenos e médios restaurantes, cafeterias, hamburguerias, pizzarias e negócios alimentícios.

*Canais*

WhatsApp, site oficial, redes sociais e parcerias com agências.

## *Diferencial competitivo*

A Cannoli traduz marketing complicado em relatórios simples e diretos, focados no que o dono do restaurante quer ver:

“Quantas vendas eu gerei?”      MODELO DE NEGÓCIOS ABAIXO:

Parceiros chave	Atividades chave	Oferta de valor	Relacionamento com clientes	Segmento de clientes				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cannoli – empresa parceira e cliente principal.</li> <li>• Plataformas de envio de mensagens e delivery (WhatsApp, iFood, 99Food).</li> <li>• Ferramentas de análise e visualização de dados.</li> <li>• Desenvolvedores e equipe de tecnologia.</li> <li>• Empresas de marketing digital e agências parceiras.</li> </ul>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <b>Atividades chave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Criar e manter o dashboard que mostra os dados da Cannoli.</li> <li>• Organizar informações sobre clientes, campanhas e pedidos.</li> <li>• Ajudar a Cannoli a entender quais campanhas funcionam melhor e onde pode melhorar.</li> <li>• Fazer melhorias constantes na plataforma com base no feedback da empresa.</li> </ul> </td><td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <b>Oferta de valor</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Automação de campanhas e mensagens via WhatsApp.</li> <li>• Comunicação personalizada com cada cliente.</li> <li>• Aumento das vendas e fidelização sem esforço manual.</li> <li>• Economia de tempo e praticidade para o dono do restaurante.</li> <li>• Facilidade de uso, mesmo para quem não entende de tecnologia.</li> <li>• Resultados claros com relatórios e métricas de desempenho.</li> </ul> </td></tr> </table>	<b>Atividades chave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Criar e manter o dashboard que mostra os dados da Cannoli.</li> <li>• Organizar informações sobre clientes, campanhas e pedidos.</li> <li>• Ajudar a Cannoli a entender quais campanhas funcionam melhor e onde pode melhorar.</li> <li>• Fazer melhorias constantes na plataforma com base no feedback da empresa.</li> </ul>	<b>Oferta de valor</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Automação de campanhas e mensagens via WhatsApp.</li> <li>• Comunicação personalizada com cada cliente.</li> <li>• Aumento das vendas e fidelização sem esforço manual.</li> <li>• Economia de tempo e praticidade para o dono do restaurante.</li> <li>• Facilidade de uso, mesmo para quem não entende de tecnologia.</li> <li>• Resultados claros com relatórios e métricas de desempenho.</li> </ul>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <b>Recursos chave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plataformas digitais (site e sistema de automação).</li> <li>• Equipe de programadores e suporte técnico.</li> <li>• Banco de dados e servidores seguros.</li> <li>• Marca Cannoli e identidade visual reconhecível.</li> <li>• Conhecimento em CRM, automação e marketing conversacional.</li> </ul> </td><td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <b>Canais de venda</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Site oficial: cannoli.food</li> <li>• Redes sociais: Instagram, LinkedIn e YouTube.</li> <li>• Campanhas de marketing digital e anúncios pagos.</li> <li>• Parcerias com influenciadores de tecnologia e negócios.</li> <li>• Participação em eventos e feiras de tecnologia e food service.</li> </ul> </td></tr> </table>	<b>Recursos chave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plataformas digitais (site e sistema de automação).</li> <li>• Equipe de programadores e suporte técnico.</li> <li>• Banco de dados e servidores seguros.</li> <li>• Marca Cannoli e identidade visual reconhecível.</li> <li>• Conhecimento em CRM, automação e marketing conversacional.</li> </ul>	<b>Canais de venda</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Site oficial: cannoli.food</li> <li>• Redes sociais: Instagram, LinkedIn e YouTube.</li> <li>• Campanhas de marketing digital e anúncios pagos.</li> <li>• Parcerias com influenciadores de tecnologia e negócios.</li> <li>• Participação em eventos e feiras de tecnologia e food service.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contato direto e frequente com a equipe da Cannoli.</li> <li>• Suporte e explicações sempre que for necessário.</li> <li>• Relacionamento baseado em confiança e cooperação.</li> <li>• Ajustes e melhorias de acordo com as necessidades da Cannoli.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pequenas e médias empresas do setor alimentício.</li> <li>• Restaurantes, lanchonetes, cafeterias e deliveries.</li> <li>• Lojas virtuais e e-commerces que vendem pelo WhatsApp.</li> <li>• Profissionais autônomos (consultores, academias, pequenas marcas locais).</li> <li>• Agências de marketing que gerenciam campanhas para restaurantes.</li> </ul>
<b>Atividades chave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Criar e manter o dashboard que mostra os dados da Cannoli.</li> <li>• Organizar informações sobre clientes, campanhas e pedidos.</li> <li>• Ajudar a Cannoli a entender quais campanhas funcionam melhor e onde pode melhorar.</li> <li>• Fazer melhorias constantes na plataforma com base no feedback da empresa.</li> </ul>	<b>Oferta de valor</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Automação de campanhas e mensagens via WhatsApp.</li> <li>• Comunicação personalizada com cada cliente.</li> <li>• Aumento das vendas e fidelização sem esforço manual.</li> <li>• Economia de tempo e praticidade para o dono do restaurante.</li> <li>• Facilidade de uso, mesmo para quem não entende de tecnologia.</li> <li>• Resultados claros com relatórios e métricas de desempenho.</li> </ul>							
<b>Recursos chave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plataformas digitais (site e sistema de automação).</li> <li>• Equipe de programadores e suporte técnico.</li> <li>• Banco de dados e servidores seguros.</li> <li>• Marca Cannoli e identidade visual reconhecível.</li> <li>• Conhecimento em CRM, automação e marketing conversacional.</li> </ul>	<b>Canais de venda</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Site oficial: cannoli.food</li> <li>• Redes sociais: Instagram, LinkedIn e YouTube.</li> <li>• Campanhas de marketing digital e anúncios pagos.</li> <li>• Parcerias com influenciadores de tecnologia e negócios.</li> <li>• Participação em eventos e feiras de tecnologia e food service.</li> </ul>							
<b>Estrutura de custos</b>		<b>Fontes de receitas</b>						
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hospedagem do sistema online.</li> <li>• Ferramentas e softwares usados no desenvolvimento.</li> <li>• Tempo dedicado pela equipe para organizar, criar e analisar os dados.</li> <li>• Custos operacionais (internet, energia, equipamentos).</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cannoli como cliente pagador: a empresa remunera a equipe pelo serviço de coleta, análise e visualização dos dados.</li> <li>• Prestação de serviços para outras empresas do mesmo setor.</li> <li>• Parcerias com agências de marketing.</li> <li>• Treinamentos e consultorias sobre análise de resultados.</li> </ul>						