



Cannoli
Intelligence

Alexandra Christine

24026156

Carlos Augusto

20010535

Hebert Esteves

24026079

José Bento

24026127

BUSINESS MODEL CANVAS





ANÁLISE DE MERCADO

O Tamanho do Mercado

- **Oportunidade Bilionária:** O setor de Food Service no Brasil foi avaliado em US\$ 17,35 bilhões em 2024.
- **Crescimento Contínuo:** Projeção de alcançar US\$ 24,03 bilhões até 2029.
- **O Motor do Crescimento (Delivery):** O delivery é a maior alavanca, já representando até 40% do faturamento de muitos estabelecimentos.



A Dor do Mercado

- **Dificuldade em gerenciar múltiplos canais** (iFood, Rappi, WhatsApp, balcão), o que causa erros, atrasos e prejuízo.
- **Custo alto para atrair novos clientes**, mas falta de ferramentas para conhecer e manter os clientes atuais.
- **A maioria dos gestores não tem dados fáceis de entender** para tomar decisões sobre o que dá mais lucro, quais pratos cortar ou como otimizar a operação.

OPORTUNIDADE DA CANNOLI INTELLIGENCE

Não é vender um sistema, é vender inteligência e eficiência para um mercado bilionário que está perdido na complexidade!

ANÁLISE DE INDÚSTRIA

Poder dos Fornecedores

- Este é o maior risco do negócio, nossos "fornecedores" de dados são o iFood e o Rappi.
- Se eles decidirem mudar as regras, cobrar mais caro, ou fechar o acesso às suas APIs (integrações), a nossa proposta de valor "Tudo em 1 Tela" é diretamente ameaçada.



Ameaça de Substitutos

- Nosso maior concorrente não é outro software. É o "Caderninho", a "Planilha Excel" e o "jeito antigo" de fazer as coisas.
- É muito fácil para um dono de restaurante achar que não precisa de um sistema.
- O dono do restaurante pode cancelar o serviço a qualquer momento e trocar por um concorrente (Rivalidade) ou voltar para o caderninho (Substituto)..

POTENCIAL DE CAPTURA DE VALOR

O nosso potencial está em sermos diferentes, nossa estratégia é capturar valor sendo a solução essencial que resolve a complexidade de integração gera insights e sugestões com IA.

ANÁLISE DE RECURSOS

A Armadilha

- Nossa vantagem competitiva não é ter um dashboard bonito ou mais gráficos. Isso é fácil de copiar e os concorrentes podem fazer um igual ou melhor rapidamente.



Arma Secreta

- Inteligência Artificial é o nosso recurso mais raro e valioso. Enquanto os concorrentes mostram o que já aconteceu (relatório de vendas), nossa IA sugere o que fazer (previsão de demanda, sugestão de campanha).
- Os Dados: Quanto mais restaurantes usam o sistema, mais dados coletamos. Mais dados = IA mais inteligente. Isso cria um "ciclo de vantagem" que torna quase impossível para um novo concorrente nos alcançar.

VANTAGEM COMPETITIVA

**Não é ter o sistema com mais funções, é ter o sistema mais inteligente.
A concorrência compete com força, nós competimos com inteligência.**