

Modelo de Negocio

Vision

| Parcerias Chave | Atividades Chave | Proposta de Valor | Relacionamento | Seguimentos de Cliente |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Plataformas de delivery Empresas de pagamentos Influenciadores | Desenvolvimento e manutenção do site Gestão de campanha e promoções Suporte áos restaurantes | Aumentar o fluxo de clientes. Fornecer relatorios e dashboards Tornar a publicidade acessivel para pequenos restaurantes | Suporte para o restaurante para programas de fidelidade | Restaurantes, Lanchonetes que desejam agregar mais clientes Plataformas de delivery |
| Recursos Chave | | Canais | | |
| Banco de dados dos usuarios e restaurantes Equipe de tecnologia sistema de analise e demonstração dos dados | | Redes sociais Visitar comercio Site da Cannoli | | |
| Estrutura de Custo | | | Fontes de Receitas | |
| Manutenção de site Custo para fornecer o site e seus bancos de dados Equipe que ira dar suporte | | | Assinatura mensal Comissão sobre cada voucher registrado Publicidade e parceria | |

MODELO DE NEGÓCIO VISION

1. Parcerias Chave

São as entidades ou empresas externas que ajudam o negócio a funcionar.

- **Plataformas de delivery:** iFood, Uber Eats, Rappi — ajudam a atrair clientes e integrar pedidos.
- **Empresas de pagamentos:** gateways e adquirentes — permitem receber pagamentos de forma simples.
- **Influenciadores:** ajudam a divulgar o serviço e atrair mais usuários e restaurantes.

Essas parcerias reduzem custos, aumentam a visibilidade e permitem escala.

2. Atividades Chave

São as principais atividades que a empresa precisa realizar para entregar sua proposta de valor.

- **Desenvolvimento e manutenção do site:** manter a plataforma funcionando.
- **Gestão de campanha e promoções:** atrair clientes com ofertas e ações de marketing.
- **Supporte aos restaurantes:** ajudar no cadastro, dúvidas e uso da plataforma.

Essas atividades garantem que os restaurantes e clientes consigam usar o serviço sem problemas.

3. Recursos Chave

São os ativos mais importantes para o funcionamento do negócio.

- **Banco de dados dos usuários e restaurantes:** informações essenciais para operação.
- **Equipe de tecnologia e sistema de análise de dados:** profissionais e ferramentas para desenvolver e melhorar a plataforma.
- **Ferramentas de demonstração dos dados:** dashboards, relatórios e análises.

Sem esses recursos, o produto não pode existir ou gerar valor.

4. Proposta de Valor

É o que o negócio entrega de forma única e diferenciada aos clientes.

- **Aumentar o fluxo de clientes para os restaurantes.**
- **Fornecer relatórios e dashboards:** dando visibilidade sobre o negócio.
- **Tornar a publicidade acessível para pequenos restaurantes.**

Em resumo: ajudar restaurantes a vender mais e entender melhor seus clientes.

5. Relacionamento com o Cliente

Como a empresa se relaciona e mantém o cliente ativo.

- **Suporte para o restaurante** (ajuda e orientação).
- **Programas de fidelidade:** mantendo os restaurantes engajados e reduzindo cancelamentos.

O foco é garantir que os restaurantes tenham suporte contínuo e benefícios por permanecer na plataforma.

6. Canais

Por onde o cliente conhece, acessa e utiliza a solução.

- **Redes sociais:** divulgação e atração de novos clientes.
- **Visitar comércio:** abordagem presencial aos restaurantes.
- **Site da Cannoli:** o próprio canal onde o serviço funciona.

São os meios usados para vendas, marketing e entrega da solução.

7. Segmentos de Cliente

Para quem sua empresa cria valor.

- **Restaurantes e lanchonetes que desejam atrair mais clientes.**
- **Plataformas de delivery** (como parceiros ou usuários indiretos).
- **Pequenos estabelecimentos que querem melhorar sua divulgação.**

Seu público principal são empreendedores da área de alimentação.

8. Estrutura de Custo

Todos os custos necessários para operar o negócio.

- **Manutenção do site**
- **Custo para hospedar o site e manter bancos de dados**
- **Equipe de suporte**

São os custos fixos e variáveis fundamentais para manter a operação ativa.

9. Fontes de Receita

De onde vem o dinheiro.

- **Assinatura mensal:** cobrança recorrente dos restaurantes.
- **Comissão sobre cada voucher registrado:** pagamento baseado em performance.
- **Publicidade e parcerias:** vendas de espaço publicitário ou ações promocionais.

São os modelos financeiros que sustentam o negócio.

Em Resumo

Nosso modelo é focado em **fortalecer pequenos e médios restaurantes**, oferecemos aos nossos clientes :

- Mais visibilidade
- Marketing acessível
- Relatórios e dados
- Fidelização de clientes
- Suporte constante

E a monetização vem de **assinaturas, comissões e publicidade**.