

Modelo de Negocio

Vision

Parcerias Chave	Atividades Chave	Proposta de Valor	Relacionamento	Seguimentos do 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 externas que ajudam o negócio a funcionar e crescer.

- **Plataformas de delivery** (iFood, Uber Eats, Rappi): auxiliam na atração de clientes e integração dos pedidos.
- **Empresas de pagamentos** (gateways e adquirentes): viabilizam transações com segurança e praticidade.
- **Influenciadores digitais**: ampliam o alcance da marca e atraem mais usuários e restaurantes.

Essas parcerias reduzem custos, aumentam a visibilidade e proporcionam maior escala ao negócio.

2. Atividades Chave

Principais ações necessárias para entregar a proposta de valor.

- **Desenvolvimento e manutenção do site**: garantir estabilidade, desempenho e melhorias contínuas.
- **Gestão de campanhas e promoções**: criar iniciativas para atrair novos clientes.
- **Suporte aos restaurantes**: auxiliar no uso da plataforma, no cadastro e nas dúvidas operacionais.

São atividades essenciais para garantir uma experiência eficiente e confiável para restaurantes e consumidores.

3. Recursos Chave

Ativos fundamentais para manter a operação e gerar valor.

- **Banco de dados de usuários e restaurantes**: informações essenciais para funcionamento e análises.
- **Equipe de tecnologia e ferramentas de análise**: responsáveis pela evolução da plataforma e geração de insights.
- **Dashboards e relatórios**: permitem demonstração e acompanhamento de resultados.

Sem esses recursos, não seria possível oferecer dados, suporte e crescimento para os clientes.

4. Proposta de Valor

O que torna o negócio único e relevante para os clientes.

- **Aumento do fluxo de clientes para os restaurantes.**
- **Relatórios e dashboards** que trazem clareza sobre desempenho e oportunidades.
- **Publicidade acessível**, viabilizando marketing para pequenos estabelecimentos.

Em resumo: ajudamos restaurantes a vender mais, entender seus clientes e crescer de forma sustentável.

5. Relacionamento com o Cliente

Como a empresa mantém o cliente ativo e satisfeito.

- **Suporte contínuo aos restaurantes:** auxílio técnico e orientação.
- **Programas de fidelidade:** estimulam o engajamento e reduzem cancelamentos.

O foco é construir confiança e parceria de longo prazo com cada restaurante.

6. Canais

Formas pelas quais o cliente descobre, acessa e utiliza a solução.

- **Redes sociais:** atração e divulgação.
- **Visitas comerciais:** abordagem presencial aos estabelecimentos.
- **Site da Vision/Cannoli:** canal onde o serviço é entregue e utilizado.

São os meios responsáveis pela comunicação, aquisição e entrega do produto.

7. Segmentos de Cliente

O público-alvo que recebe e percebe valor na solução.

- **Restaurantes e lanchonetes que desejam atrair mais clientes.**
- **Plataformas de delivery**, que também se beneficiam da visibilidade e integração.
- **Pequenos estabelecimentos** que buscam fortalecer sua divulgação digital.

O foco principal está no setor de alimentação e negócios locais.

8. Estrutura de Custo

Os principais gastos necessários para o funcionamento do modelo.

- **Manutenção do site.**
- **Custos de hospedagem e banco de dados.**
- **Equipe de suporte.**

Inclui custos fixos e variáveis essenciais para manter a plataforma ativa e confiável.

9. Fontes de Receita

Como a empresa gera dinheiro.

- **Assinatura mensal:** cobrança recorrente dos restaurantes.
- **Comissão por voucher registrado:** receita proporcional ao desempenho.
- **Publicidade e parcerias:** venda de espaço e ações promocionais.

São modelos de receita escaláveis e alinhados ao crescimento dos clientes.

Em Resumo

Nosso modelo é focado em fortalecer pequenos e médios restaurantes, oferecendo:

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

A monetização ocorre por meio de **assinaturas, comissões e publicidade**, criando um negócio sustentável e escalável.