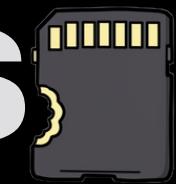


# BBS - BITE BYTE SOLUTIONS



“TRANSFORMANDO DADOS EM LUCRO”

# TEAM



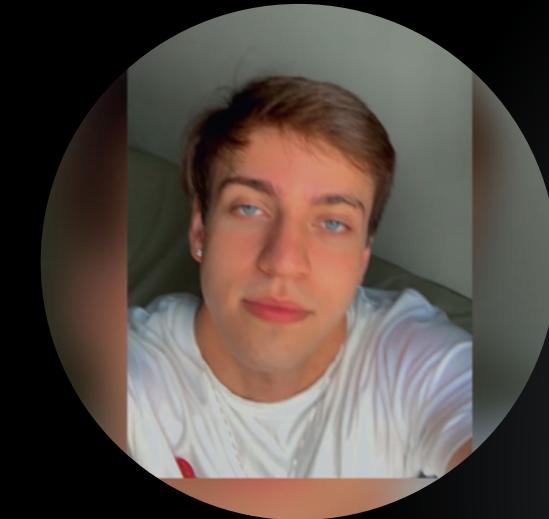
**Aleff Souza**  
23025514



**João Paulo**  
23025476



**Luis Felipe**  
23025521



**Matheus Zimmer**  
23025264



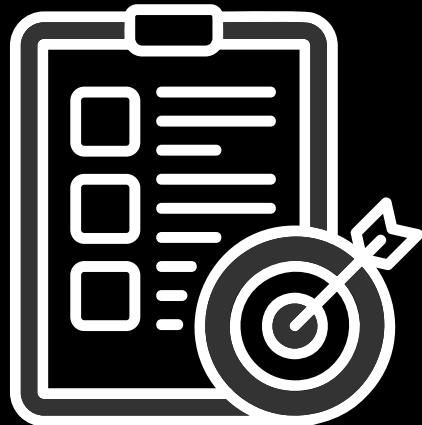
Nós da BBS temos como objetivo facilitar e melhorar sua plataforma  
**"Convertemos dados em decisões inteligentes que impulsionam o lucro, eliminam desperdícios e elevam a experiência gastronômica a um novo patamar".**

Fazemos isso através de uma plataforma SaaS (Software as a Service) que utiliza os dados do cliente para gerar insights, automatizar processos e otimizar tanto o marketing quanto a operação.

# SOBRE NÓS ?



# O PROBLEMA: AS DORES DOS DONOS DE RESTAURANTE



Os dono de restaurantes no mundo moderno enfrenta desafios diários que impactam diretamente seu lucro e crescimento. As principais dores são:

1. Falta de Entendimento dos Clientes
2. Baixa Visibilidade e Vendas
3. Campanhas de Marketing Ineficazes
4. Ausência de Dados Precisos:



# OBJETIVO

Posicionar a Cannoli como uma parceira estratégica essencial para o setor de Food Service, transformando a maneira como os restaurantes utilizam seus próprios dados para tomar decisões inteligentes que impulsionam o lucro, otimizam operações e melhoram a experiência do cliente.

# QUAIS SÃO ELES?

## Estratégico

- Aumentar a Lucratividade e o ROI do Cliente
- Otimizar a Operação e Reduzir Custos
- Profissionalizar a Gestão através de Dados
- Fortalecer o Relacionamento e a Fidelização de Clientes

## Táticos

- Desenvolver um Simulador de Campanhas Preditivo
- Implementar um Otimizador Logístico Inteligente
- Entregar uma Experiência de Dashboard Clara e Acionável

## Negócio

- Estabelecer um Modelo de Receita Escalável e Recorrente
- Validar a Proposta de Valor
- Construir um Ativo de Dados Valioso
- Posicionar a BBS como Referência.

# NOSSA METODOLOGIAS E AGENDA

MODELAGEM DE NEGÓCIOS E PLANEJAMENTO  
**(ATÉ 22/SET):**

- O PROJETO COMEÇA COM METODOLOGIAS DE IDEAÇÃO E NEGÓCIOS, COMO O **VALUE PROPOSITION DESIGN** E O **BUSINESS MODEL CANVAS**, PARA ESTRUTURAR A VISÃO DO PRODUTO.

DESENVOLVIMENTO ÁGIL (**SCRUM**) E ITERAÇÃO (ATÉ 10/NOV):

- ESTA FASE ADOTA FICA MAIS EVIDENTE A NOSSA METODOLOGIA ÁGIL, EVIDENCIADA PELA ENTREGA DE UM "MVP FUNCIONAL" E O ACOMPANHAMENTO DA "EVOLUÇÃO A CADA SPRINT".
- O FOCO É CONSTRUIR O PRODUTO DE FORMA UMA VERSÃO FUNCIONAL PARA DEMONSTRAÇÃO. EM PARALELO, O MODELO DE IA TREINADO NA FASE ANTERIOR É IMPLANTADO NA NUVEM, TORNANDO-SE OPERACIONAL.

# NOSSAS FEATURES

- Permitir que o restaurante teste estratégias de campanha antes de investir, usando IA e machine learning para prever o impacto
- Simular configurações de delivery para otimizar a eficiência, reduzir custos e aumentar a satisfação do cliente
- Prover insights e recomendações automáticas para facilitar a tomada de decisão estratégica em campanhas e decisões financeiras.
- Centralizar a visualização de dados e a gestão de clientes

# BUSSINES MODEL CANVAS



Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationships	Customer Segments
Restaurantes e Negócios Parceiros:  Equipe de desenvolvedores	Desenvolvimento, Manutenção e melhoria de Plataforma:  FECAP:  Integrações de Delivery (ex: iFood, 99Food)  Modelagem de Machine Learning e Análise Preditiva	Para Restaurantes:  Cannoli <ul style="list-style-type: none"> <li>• gerar valor</li> <li>• relatórios instantâneos</li> <li>• informações fáceis e rápidas, mostrar o potencial de seus clientes</li> </ul> Gestão de Campanhas de Marketing:	Supporte Técnico e Consultivo:  Análise de Dados e Geração de Insights:	Restaurantes e Negócios do Setor de Foodservice  Para o Cliente Final (Consumidor):
Key Resources		Channels		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Base de Dados</li> <li>• Python</li> <li>• Colab</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Canais de Venda dos Restaurantes</li> <li>• Dashboard Interativo</li> <li>• Plataforma Cannoli</li> </ul>		
Cost Structure			Revenue Streams	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desenvolvimento e Manutenção da Plataforma</li> <li>• Marketing e Vendas</li> <li>• Salários e Encargos (caso fosse uma empresa)</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assinatura da Plataforma (Modelo SaaS)</li> <li>• Taxas sobre Pedidos</li> </ul>	

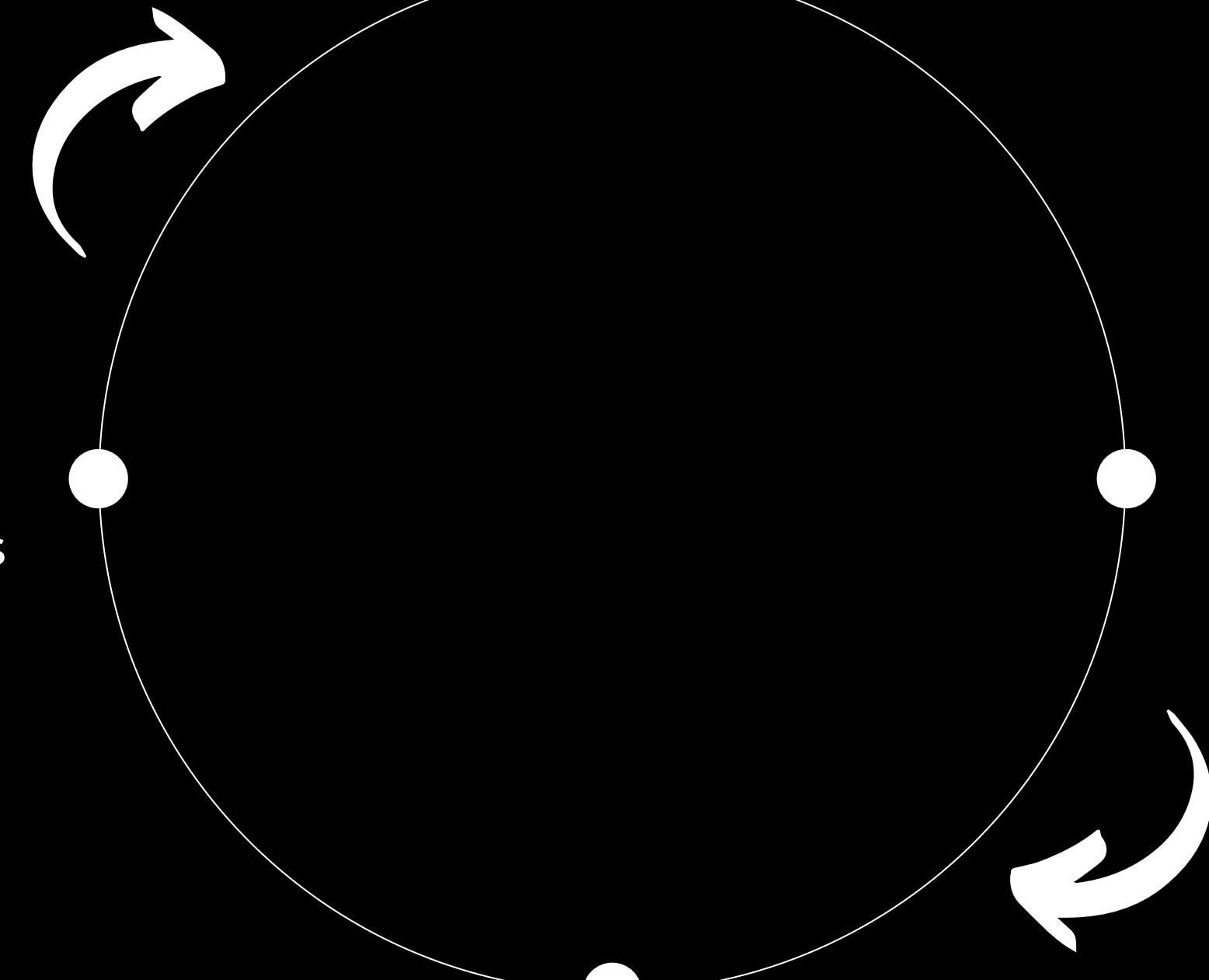
# CICLO DE VALOR

Integração e  
Coleta de Dados

Análise e Geração  
de Insights

Simulação e  
Decisão  
Estratégica

Ação e  
Otimização  
Contínua



# O QUE NOS FAZEMOS AFINAL?

Na BBS, em parceria com a Cannoli, desenvolvemos uma plataforma inteligente para o setor de Food Service. Nós integramos os canais de venda do restaurante para centralizar dados e, com machine learning, transformá-los em ferramentas como simuladores de campanha, otimizadores logísticos e dashboards com insights para impulsionar o crescimento do negócio.

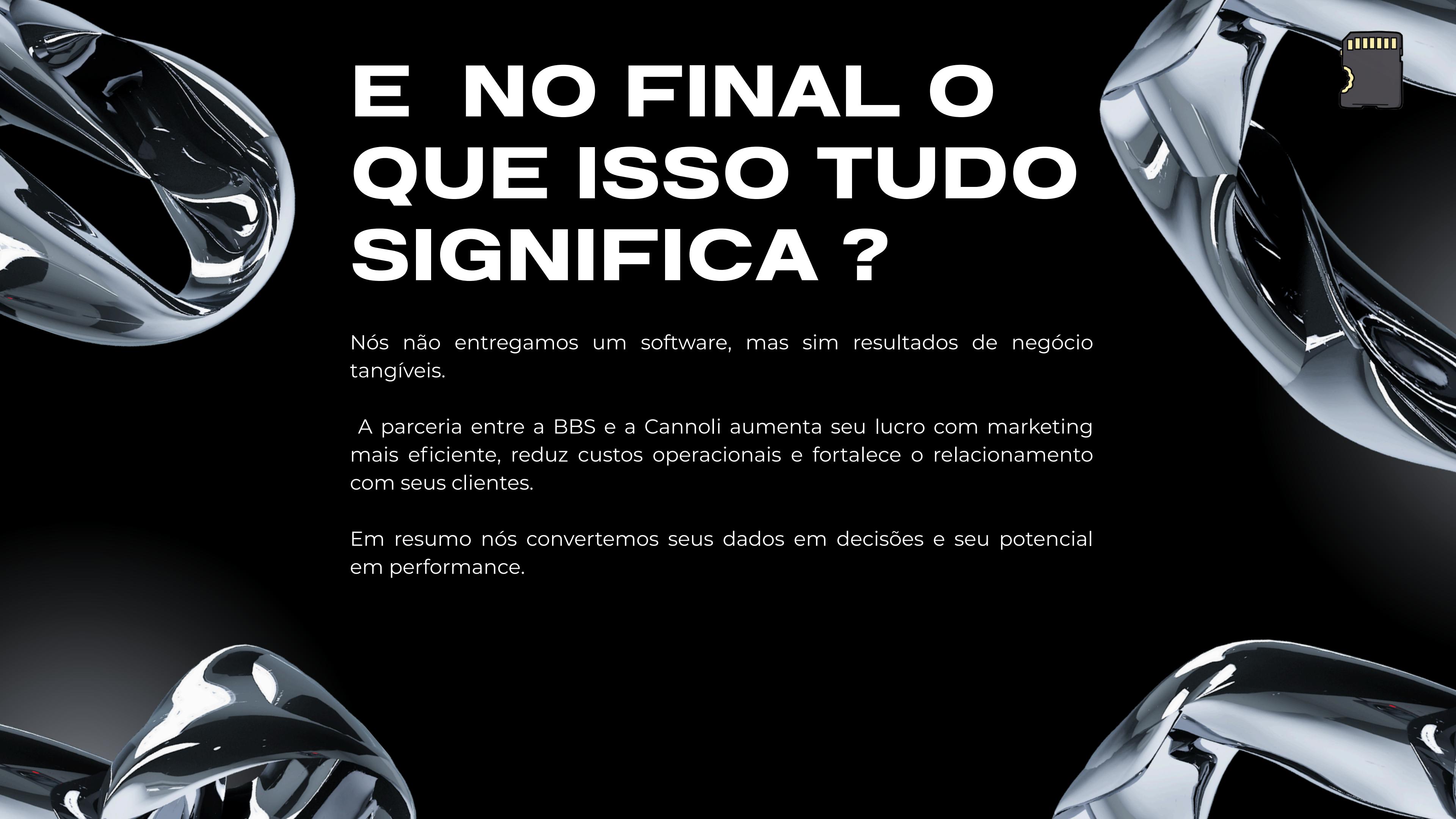


# PORQUE FAZEMOS ISSO ?



Nosso propósito é eliminar o "**achismo**" da gestão. Acreditamos que todo negócio merece o poder de seus próprios dados para tomar decisões estratégicas.

Por isso, usaremos a inteligência de dados para que mesmo pequenos e médios estabelecimentos possam entender seus clientes, otimizar o marketing e competir de forma mais profissional e inteligente no mercado.



# E NO FINAL O QUE ISSO TUDO SIGNIFICA ?

Nós não entregamos um software, mas sim resultados de negócio tangíveis.

A parceria entre a BBS e a Cannoli aumenta seu lucro com marketing mais eficiente, reduz custos operacionais e fortalece o relacionamento com seus clientes.

Em resumo nós convertemos seus dados em decisões e seu potencial em performance.



# OBRIGADO!

BBS - BITE BYTE SOLUTIONS