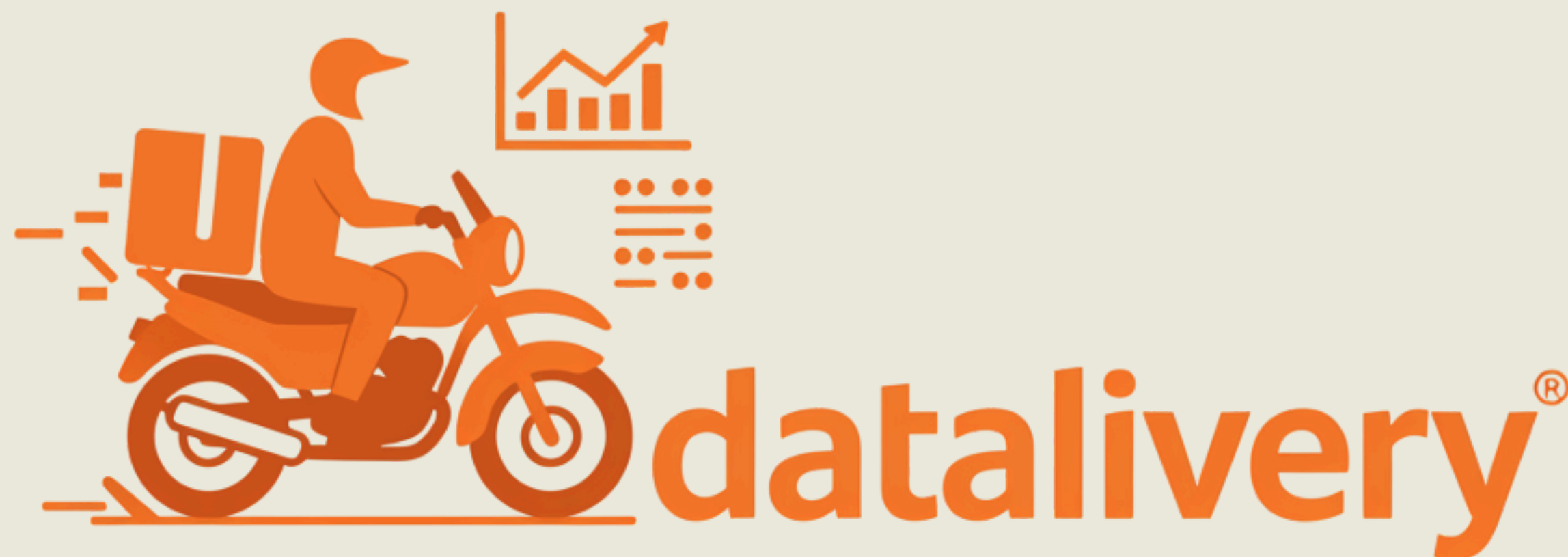


Cannoli



Entregando dados e acelerando resultados

Beatriz de Souza Santos Rio Branco
Sátiro Gabriel de Souza Santos
Sabrinna Cristina Gomes Vicente
Rodrigo Correa da Gama



Sumário

1

O Problema

2

A Solução

3

Proposta de
Valor

4

Modelo de
Negócios

5

Conclusão





O Problema

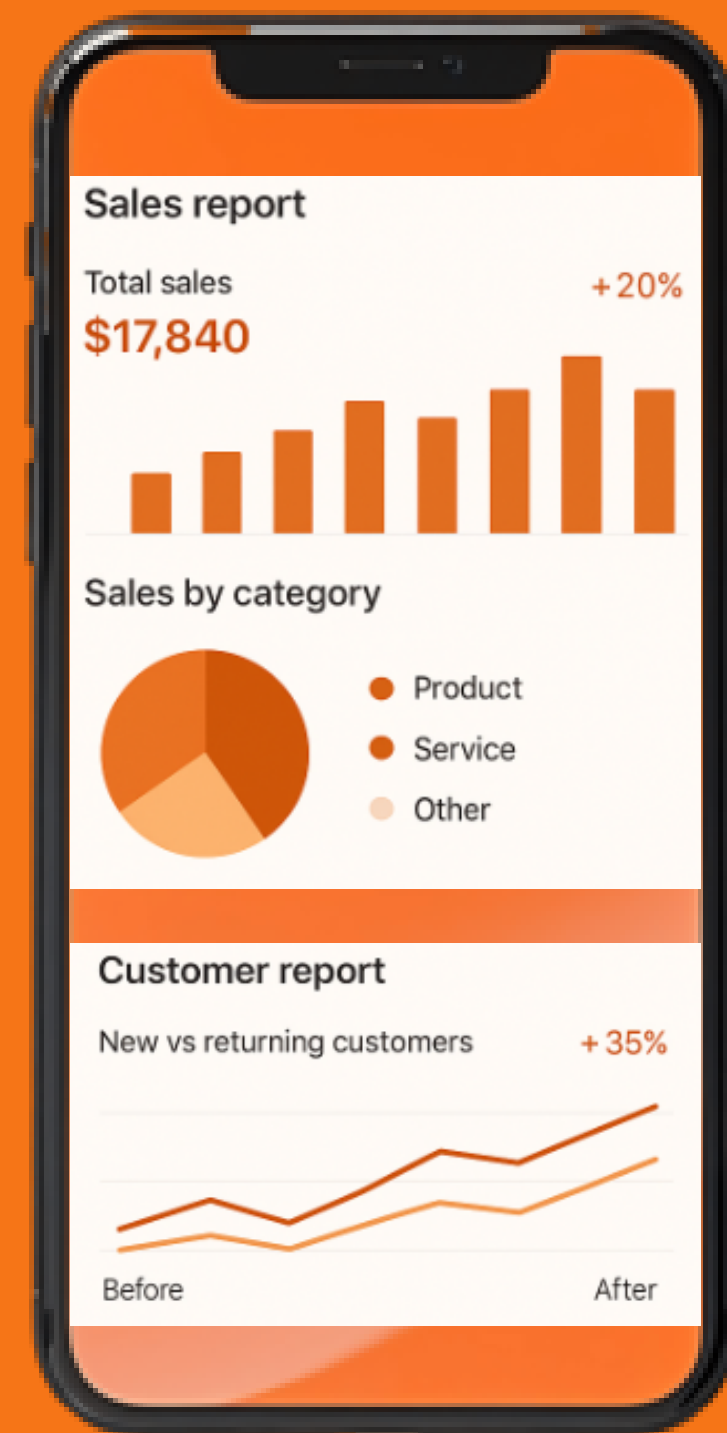
Os problemas observados foram restaurantes que geram muitos dados (vendas, clientes, campanhas), donos não têm tempo nem conhecimento para analisar e decisões que acabam sendo feitas “no escuro”





A Solução!

- Relatórios automáticos de vendas e clientes
- Insights simples e visuais
- Comparativos antes/depois de campanhas





Proposta de Valor

1:
Ranking
automático de
clientes (VIPs,
novos, em risco)

2:
Fidelização
inteligente com
ações
personalizadas

3:
Do dado ao
relacionamento:
simplicidade
para o gestor



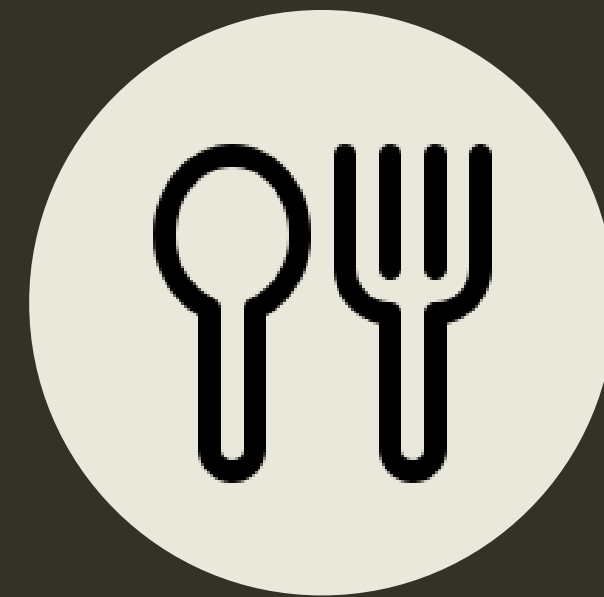
Modelo de Negócios



Receita por assinatura anual



White label para parceiros



Público inicial: restaurantes e dark kitchens

Conclusão

- Evolução contínua
- Novas funcionalidades
- Mais impacto para a contratante Cannoli

