

## Entendendo o negócio

### Transcrição

[00:00] Fala, pessoal! Tudo bem?

[00:01] Estamos começando aqui o nosso curso de Business Model Canvas. Para fazermos esse curso, conseguirmos acompanhar, entender direitinho como é o canvas, o que tem nele, no que ele pode nos ajudar, nós criamos um negócio fictício, para entendermos na prática como essa metodologia funciona.

[00:20] Dentro dos nossos arquivos da Alura, você vai encontrar um arquivo chamado “briefing\_bmc”. É um PDF onde temos nosso briefing. Ou seja, onde vamos ver todos os dados para começarmos a resolver os problemas, se tivermos problemas. Começar a entender o que é esse app e como funciona essa metodologia do Business Model Canvas.

[00:52] Vamos ver ponto a ponto do PDF para entender como funciona o app que nós criamos. O meu negócio é um app de mobilidade urbana chamado “Me Transporte”, que eu e três amigos desenvolvedores criamos. O objetivo do negócio é ser uma alternativa para as pessoas sem carro tão boa quanto o Uber e o 99.

[01:18] Quando nós pensamos em ter esse app, estávamos pensando em nós três mesmo. Não foi com ambição nenhuma. A gente não tem carro, às vezes a gente vai no mercado, preciso pegar um ônibus com dez sacolas? Não é legal. Minha sacola pode estourar. Às vezes estou saindo da balada. Ou às vezes simplesmente quero visitar alguém que mora muito longe. Tenho que pegar um ônibus, um metro, um trem, uma bicicleta. Vai demorar muito. O que a gente pode fazer para se transportar mais fácil? Foi daí que veio a ideia. Por que não criar nosso próprio app? É como se fosse o Uber, o 99.

[02:05] Foi com essa ideia que a gente partiu. Nossa ideia genial, porque somos muito inteligentes e vamos ganhar muito dinheiro. Mas depois a gente foi, rodou, fez o layout, lançamos na play store e começamos a ter problemas. Um desses problemas foi a baixa quantidade de downloads. Por que será que não baixaram meu app? Não consigo entender. O app roda bonitinho, o layout é bonito, tenho pessoas que teriam interesse, e ninguém está baixando meu app.

[02:45] Tenho também meu público, meu segmento de clientes. Eles não baixaram meu app, e os que baixaram utilizam muito pouco. Por quê? A gente vê que as pessoas que baixaram não concordam com a minha proposta de valor. Eles acreditam que o Uber, o 99 e a Bike do Itaú, embora sendo aplicativos distintos, já entregam o que meu aplicativo entrega. O que era essa proposta de valor que eu estava entregando para eles? É justamente a parte de poder se transportar se você não tem um carro, uma bicicleta, se você quer se locomover, o nosso app seria uma opção. E elas acham que essa opção já existe no Uber, no 99 e no Bike do Itaú, mesmo eu achando que é incrível, que eu tenho as duas coisas no mesmo app.

[03:29] E aí eu entro em outro problema, porque ainda não tenho isso no app. Não tenho as bicicletas. Hoje, quando a pessoa entra no app, ela só tem disponível carros. Vou lá, divulgo, falo nos meios de comunicação, entro e só tenho o carro. Eu digo uma coisa e não entrego. Minha proposta de valor super inovadora cai por terra quando a pessoa simplesmente baixa, faz o cadastro, e não tem. O que a gente pode fazer para reverter essa situação?

[04:05] Embaixo, temos algumas telas do app. Nós falamos que fizemos o layout, que rodou superbem, e achamos que está lindo. Tem imagens, uma defesa super bonitinha. Você se cadastra, entra no app. Quando você entra, é possível ver todos os locais em que você já foi. Por exemplo, já fui à Caelum, perto do posto Shell. Tenho todos esses locais registrados. Quando você clica em um pin, você vê que a usuária saiu da rua Dona Brig. para a rua Vergueiro. Sei o horário que ela chegou, sei que um amigo já fez o mesmo caminho, sei o valor da corrida dela.

[05:17] Quando a Renata entra no nosso app, ela já puxa o local onde ela está e tem a opção de solicitar o Me Transporte. De novo, no meu app, que eu prometi uma proposta de valor incrível, ela só tem a opção de pegar o carro. Não tem a opção da bicicleta. Estou frustrando a Renata.

[05:42] Também temos o problema de as pessoas reclamarem. Olha o print que tiramos da play store. Tenho 3.622 pessoas que avaliaram. Minha nota é 1.6. É muito ruim. Eu não tenho nada de legal. A Cintia Nunes, que não colocou nenhuma estrela comentou: pior app.

[06:12] Só com isso eu não precisava nem ler o resto, mas vamos ler: prefiro o Uber do que esse app. Muito caro.

[06:18] Tudo que estou entregando, falando que meu app é incrível, na verdade não estou entregando. Não estou entregando a bicicleta, ou um valor competitivo, porque a Cintia disse que está muito caro. O Uber é melhor para ela. E minha ideia é genial. Nós não queremos abandonar essa ideia. Nós gostamos muito disso. O que podemos fazer para melhorar, reverter? Fazer a Renata ter uma boa experiência, a Cintia não reclamar, e outros usuários e mais pessoas baixarem? É isso que vamos ver daqui a pouco. Vamos tentar resolver isso?