

04

Empréstimo, aluguel, e outros

Transcrição

[00:00] E se meu app crescer? Contratei muitas pessoas, tive muitos downloads, todo mundo quer acessar meu app, todo mundo tá conversando com a gente, conseguimos arrumar tudo, tudo performou muito bem, os motoristas estão contentes porque tem muita gente pedindo carros, as pessoas estão conseguindo pedir bicicletas, estou entregando valor para eles pelo canal certo, estou conseguindo fazer com que o relacionamento seja bacana. Ou seja, está tudo certo. Meu negócio cresceu.

[00:45] Estávamos antes trabalhando cada um na sua casa. Agora preciso alugar um imóvel. Ainda não temos dinheiro para comprar. Podemos alugar um imóvel, por exemplo, no Zap. Quero alugar um conjunto comercial, nos jardins.

[01:28] Na hora em que eu for ligar para demonstrar meu interesse, vou conversar com o Lélio imóveis jardins, que é quem está intermediando entre a minha empresa e o locatário, que é o dono da sala que eu escolhi.

[02:00] Quando temos uma fonte de receita baseada em pegar esse dinheiro que uma pessoa vai pagar para ter alguma coisa em troca, qual o tipo de fonte de receita? Quando temos um caso desse tipo, em que estou alugando um imóvel, que tem uma imobiliária tendo uma fonte de receita com essa intermediação entre locatário e locatário, tenho um tipo de receita chamado empréstimos. O banco também se encaixaria nisso.

[03:10] Então, empréstimos/alugueis/leasing (leasing é um contrato que associa aluguel e venda à prestação) ocorrem quando vamos alugar um imóvel/pegar um empréstimo e contatamos uma imobiliária, que por sua vez foi contatada por um dono de imóvel que gostaria de alugar seu espaço e contatamos uma instituição financeira. O exemplo que demos foi o da imobiliária/Zap imóveis, e Crefisa, com os empréstimos.

[04:58] Mas tem algum outro? Porque acho que o app ainda não se encaixa. Temos sim. No Business Model Canvas, eles falam de outro para nós. Vou citar um de uma empresa que já citamos. Lembram que estávamos olhando o Facebook ads? Ele fala de uma coisa muito legal: que podemos veicular um anúncio por apenas dez reais. Lembram que fomos criando e eu comentei que conforme fôssemos afunilando, deixando o funil melhor, conseguiríamos ter uma ideia de quantas pessoas impactaríamos e de quanto efetivamente o dinheiro que tínhamos para investir afetaria as pessoas. Quanto mais eu afunilo, mais vou gastar, e maior vai ter que ser a quantidade de dinheiro.

[06:44] Estamos impactando as pessoas, certo? Estamos pagando para quem? Para o Facebook. Então, o Facebook ganha dinheiro das pessoas que acessam a plataforma? Não, ele ganha dinheiro das pessoas que fazem anúncios na plataforma, quanto mais o Facebook fala que as pessoas vão ver o anúncio, vão ser impactadas.

[07:23] O Facebook ganha com o quê? Com as pessoas que estão lá dentro? Sim, mas as pessoas não pagam uma taxa para entrar no Facebook. Não pago uma taxa de assinatura ou utilização. Você não paga. Quem paga é quem tem empresa, que paga o anúncio. É assim que eles ganham dinheiro.

[07:50] Existe um tipo de fonte de receita que se chama anúncio, segundo o Business Model Canvas. No anúncio, como eu ganho dinheiro? Quando eu tenho como fonte de receita, um espaço pago para publicidade/para anunciantes, e eu cobro deles para colocarem seus anúncios/peças publicitárias nesse espaço. Um exemplo é o Facebook, ou as rádios, os canais offline, como outdoor, televisão. Todos esses têm um espaço para anúncios.

[09:15] Nós vimos e vimos todos esses e ainda não achei um que se encaixa no meu negócio. Tem mais algum outro tipo? Tem sim. Nós vamos ver no próximo vídeo.

