

Otimização e Economia de Escala

Transcrição

Vimos que as parcerias com os próprios motoristas são essenciais para nossa empresa, compondo as Atividades Particulares.

Em outras propostas, é possível que essas parcerias não aconteçam. Logo, há outras possibilidades.

Nosso briefing apresentava os seguintes problemas antes de começarmos a estruturar nosso Canvas: poucos downloads, pouca adesão do público-alvo e falta de bicicletas disponíveis. Esta última questão ainda é problemática, já que não possuímos capital inicial para fornecê-las.

Comprá-las pode tornar o serviço mais caro também, diminuindo as chances de adesão dos clientes. Porém, vale uma pesquisa de valores e funcionalidades em diversos sites para avaliar as possibilidades.

É possível entrar em contato com alguma empresa que forneça as bicicletas mediante acordo para baratear os custos e apresentar nosso modelo de negócios, como a **Caloi** (<https://www.caloi.com/>) ou **TuttoBike** (<https://www.tuttobike.com.br/>), as quais receberiam uma parte do valor dos aluguéis, seguindo o mesmo modelo com os motoristas de veículos.

Essa metodologia pode ser aplicada a qualquer seguimento de empresa. Assim, essa questão entra como atividade-chave de **Otimização e Economia de Escala**.