

Conclusão

Transcrição

[00:00] Pessoal, olha quanta coisa já preenchemos no nosso Business Model Canvas.

[00:05] Começamos pelo segmento de clientes. Identificamos que o segmento de motoristas no app Me Transporte era o correto, e o nosso problema era nos homens e mulheres dezoito mais, que descobrimos olhando pelo IBGE. Também descobrimos qual o nosso tipo de segmento de cliente, que é a plataforma multilateral.

[00:20] Depois fomos para a proposta de valor. Descobrimos o que vamos direcionar para cada segmento. Para os motoristas, vamos direcionar o valor fazendo o que deve ser feito. E para os homens e mulheres vamos direcionar o valor da acessibilidade, de entregar acessibilidade.

[00:38] No relacionamento com clientes vimos que vamos ter dois tipos, dentre todos aqueles que vimos no nosso curso. Vamos ter o relacionamento automatizado e o relacionamento pessoal.

[00:49] Em canais, vimos o voltar a usar o app, baixar o app, que são as mensagens que vamos entregar através do parceiro indireto, o Facebook.

[01:02] Em fontes de receita, percebemos que no caso dos motoristas íamos conseguir o dinheiro, assim como Uber e 99, através da taxa de corretagem, como o Nubank, que citamos bastante também. E nas bikes a taxa de uso. Ainda não temos as bicicletas, mas precisamos tê-las. Como fazemos isso?

[01:25] Já preenchemos muita coisa. Praticamente metade do canvas. Faltam só quatro partes. Enquanto não resolvemos isso, dá uma estudada em tudo que vimos. No próximo curso, terminamos o Business Model Canvas, e aí vocês vão conseguir ter um modelo poderoso de negócios para correrem atrás de investidores ou avaliarem uma ideia que vocês têm.