

Venda de recursos e licenciamento

Transcrição

[00:00] Nós acabamos de ver as fontes de receita, que é como ganhamos o dinheiro. Mas também vimos que taxa de assinatura é para quando pagamos para utilizar, e também taxa de uso, que é quando ultrapassamos os minutos da nossa operadora de celular, se temos um plano pós-pago.

[00:34] Mas e se, por exemplo, eu fosse a Nissan? Eu estava dando uma olhada no Nissan March. Tenho todas essas versões, estou vendendo o carro. Se eu fosse a Caloi, tenho vários tipos de bicicleta e acessórios.

[01:44] Nós somos um app que faz bicicletas? Não. Nós nem temos as bicicletas ainda. Nós fazemos o carro para os motoristas? Também não. Nós fazemos a ligação das pessoas com os recursos. Com os motoristas que dirigem carros, com as bicicletas que ainda não conseguimos, mas vamos colocar no nosso app. Eu não vendo um recurso. Não tenho uma fonte de receita baseada em produto. Eu sou um serviço.

[02:30] Temos esse outro tipo de fonte de receita, que é a chamada venda de recursos. Quando produzimos algum bem e o vendemos. O exemplo que utilizamos são montadoras de veículos que ganham dinheiro vendendo carros e a Caloi, que produz bicicletas e ganha dinheiro vendendo bicicletas.

[03:28] Também não somos o venda de recursos. Mas temos outros tipos. Vamos ver, por exemplo, se fôssemos a Adobe, vendendo o Creative Cloud, que vem todos os produtos da Adobe. Tenho várias faixas de preço, com vários programas diferentes. E se eu fosse uma empresa, eu teria que encontrar um revendedor. Se eu fosse uma aluna de uma universidade, teria outro preço. Se eu fosse uma escola ou uma universidade, teria que encontrar um revendedor também.

[04:45] Parece que é igual ao Spotify, a Netflix, mas no Spotify, a gente aperta o play no que já tem lá. Não estamos criando um conteúdo do zero, assim como fazemos com o Photoshop, por exemplo. Quando usamos esses programas, também baixamos um software, mas temos uma licença para poder produzir conteúdo, ou o que quer que seja que vamos fazer com aquele app, aquele software.

[05:23] Quando falamos de uma empresa como a Adobe que tem todos esses pacotes e você consegue usar todos os softwares, ou apenas um, e você paga pela utilização, ou seja, quando vence sua licença você não utiliza mais, não consegue atualizar, ele vai ficar mandando aquela mensagem de que você precisa contratar um novo pacote, estamos falando de uma fonte de receita que se chama licenciamento.

[06:02] Licenciamento é quando utilizamos a licença de um software. O exemplo que utilizamos é o pacote Creative Cloud, da Adobe, em que pago pela licença de um ou mais softwares.

[06:30] Mas o app que estou fazendo ainda não é uma venda de recursos, porque não somos uma empresa que produz, não somos uma montadora, uma fábrica. Nós fazemos a interligação entre as pessoas. Também não somos como a Adobe, que disponibiliza um software para a pessoa utilizar. Tem outro em que podemos nos encaixar? Tem sim. Vamos ver agora.