

Fatores externos

Transcrição

[00:00] Na nossa última aula, nós falamos um pouco sobre o modelo de negócios que vamos utilizar, o Business Model Canvas. Por que nós vamos utilizá-lo? Ele fala de parcerias principais, de atividade chave, recursos principais, estrutura de custo. Tudo que mencionamos. Mas por que ele é importante? Porque ele cobre as quatro áreas principais. O cliente, a oferta, a infraestrutura e minha viabilidade financeira. É com base nisso que vamos utilizar o Business Model Canvas.

[01:13] O link desse template vai estar disponível para vocês todo traduzido já. Normalmente, na internet você encontra só um .png da imagem. Não dá para preencher. Nós fizemos já um modelo para vocês seguirem.

[01:30] Esse quadro, com todos esses pontos, já inclusive deixei alguns stickers para usarmos, funciona de forma bem legal quando você vai trabalhar em grupo. Por exemplo, você imprime o canvas, deixa em uma parede e conversa com o seu time. Cada um vai ajudando a preencher. Porque às vezes temos um negócio e nem todo mundo concorda com os pontos. Por exemplo, posso ter um segmento de clientes que eu acho que são pessoas de 18 anos, mas meu sócio acha que são de 15, e ele não fala isso para mim, isso vai arcando em mudanças no trabalho que eu não entendo.

[02:17] Quando eu junto meu time e trabalho com o canvas, consigo ter bons resultados também. No curso, claramente vamos conseguir fazer sozinhos. Vocês são minha dupla. Mas depois que vocês conseguirem entender e aprenderem a preencher todos os pontos sozinhos, é legal compartilhar com a equipe de vocês.

[02:42] É importante lembrar que existem outros fatores. Se você preencher tudo certinho não quer dizer que você vai ganhar milhões com o seu negócio. Existem fatores externos. Por exemplo, no nosso caso, com o app Me Transporte. Temos o Uber e o 99 como concorrentes. No site do Uber, eles podem simplesmente colocar a mesma coisa que eu, as bicicletas, já que hoje só tem o carro. Eles podem. Já existe o Uber pool, em que eles colocam várias pessoas. O Uber pet, um carro especial para levar seu cachorro. Eles têm até helicóptero. Por que não Uber bike?

[03:52] O 99 também não tem. Eles só têm os carros. Podem muito bem colocar as bikes, porque eles já têm uma gama de usuários enorme. Eles têm milhares de pessoas na plataforma.

[04:10] Se você entrar no Maps do Google e colocar uma rota, ele já indica os serviços do Uber e do 99, instalados no meu celular. Ele me dá já várias opções, já com o preço e tempo de transporte, porque ele sabe que tenho no meu celular. E se eu não conseguisse inserir o app Me Transporte no Google? Preciso entender como fazer isso. Ou simplesmente o Google pode falar que não vai colocar o meu. Isso não depende de nós. Posso preencher tudo no Business Model Canvas e esses fatores externos não me permitirem prosseguir.

[05:46] Acho que o que temos que tirar de lição é que existem milhares de modelos de negócios, como mencionamos no vídeo anterior, mas todos esses outros fatores externos não consigo prever com esse modelo. A ideia é fazer o Business Model Canvas periodicamente, assim vocês conseguem avaliar, ver os problemas que vocês têm, o que vocês podem encontrar de problemas, e também entender os concorrentes, pensar no que pode acontecer se eles decidirem atacar no mesmo lugar que meu negócio vai atacar.

[06:23] Na nossa próxima aula, vou continuar com vocês a entender melhor o canvas e vamos começar a vê-lo parte a parte, para conseguir resolver o problema do meu negócio, o Me Transporte.