

02

Conhecendo o problema da Bytebank

Transcrição

[00:00] Seja bem-vindo à aula de ciclo de vida do produto. Nós iremos aprender sobre a situação problema que iremos resolver e sobre a qual todas as nossas aulas estão envolvidas. O ciclo de vida do produto vai começar falando sobre o que nós somos. Seremos uma consultoria prestando um serviço para a Bytebank. É um cartão de crédito virtual que precisa de ajuda, por isso nos contratou.

[00:41] Durante nossas aulas, daqui até o fim, entenderemos como funciona na prática e todos os passos.

[01:00] A Bytebank é uma empresa de cartão virtual, tendo todos os serviços e oferecimento de dados online. Ela tem um site, em que você pode verificar sua conta, suas compras, gerar boletos, tudo online. Inclusive o atendimento também é online. Ela não cobra anuidade dos clientes. Mas ela é uma empresa, não uma ONG, precisa de fins lucrativos. Ela precisa cobrar da bandeira do cartão uma taxa de conveniência, que não passa para o consumidor final.

[01:55] O que ela também faz no mercado para obter faturamento é cobrar juros quando um cliente atrasa um pagamento. Esses juros são computados como lucro. Ela funciona hoje em dia assim, sem cobrar anuidade.

[02:23] Nosso problema é que eles escutaram no mercado uma viabilidade de pagar anuidade. Mas como assim? O cliente quer pagar? Sim, mas só se ele tiver acesso a um programa de milhagens. Ela tentará implementar com clientes interessados um programa de milhagens para poder cobrar a tarifa anual do serviço de cartão de crédito.

[03:10] Um programa de milhagens é quando você paga um valor para o seu banco, e a cada vez que você usa o cartão, determinado valor é convertido em pontos. Esses pontos acumulados te permitem fazer trocas por produtos, como eletrodomésticos, passagens aéreas, hospedagem de hotel e até aluguel de carro.

[03:48] A grande dificuldade é realmente entender como isso vai funcionar no mercado para o cliente, como o cliente vai pagar, quanto ele está disposto a pagar, quais os fornecedores. Temos todo um trabalho de investigação para fazer para a Bytebank, não só baseado no que ela tem a oferecer, mas também no que o cliente quer, porque ele é quem vai pagar. Nós, que somos a maior consultoria do Brasil, vamos desenvolver isso para a Bytebank.

[04:40] Na próxima aula vamos colocar a mão na massa e o ciclo de vida do produto para trabalhar.