

Taxas de assinatura e uso

Transcrição

[00:00] Estávamos falando de fonte de receita. Já vimos que é onde eu ganho dinheiro, que eu consigo entender qual o valor que os clientes vão pagar e quanto eles estão dispostos a pagar. Temos alguns exemplos aqui.

[00:19] Como todos os outros elementos dos nossos canvas, nós temos classificações. No fonte de receita não ia ser diferente. Por exemplo, quando estamos falando de um serviço que eu pago para utilizar, como o Spotify, em que você começa de graça, mas com restrições, e tem a opção de pagar.

[01:14] Na versão grátis do Spotify, você tem a opção aleatória, mas você tem milhares de propagandas, não consegue pular as músicas de forma ilimitada, não consegue ouvir offline, não toca qualquer faixa para começar a escutar, e a alta qualidade de áudio também não está disponível.

[01:27] Já quando vamos para o premium, em que pagamos os R\$ 14,90 no mês, não temos a obrigação de usar a ordem aleatória, podemos escutar offline, podemos pular as músicas de forma ilimitada, não tem propaganda, e o áudio tem alta qualidade.

[02:04] Outro exemplo que temos é a Netflix. Na Netflix você também tem um mês grátis e depois começa a pagar, com diferentes tipos de planos. Você pode escolher do básico ao premium, com várias features.

[02:40] Então eu digo que vou usar uma fonte de receita do tipo Spotify, Netflix? Não. Quando estamos falando de um local que pagamos para utilizar estamos falando de um tipo de taxa de assinatura. Ou seja, você assinou um contrato para começar a utilizar.

[03:30] A taxa de assinatura então é quando pagamos para utilizar um serviço, e ao deixar de pagar não temos mais direito de acesso. Exemplo, Netflix e Spotify, com seus planos de assinatura.

[04:17] Existem outros tipos também. Quando você vai utilizar um plano no seu celular, por exemplo, a Claro. Temos vários planos. Tem o plano internet e voz, o plano pós, o plano controle. O meu, por exemplo, é o controle. Tenho várias features. Saldo livre de 20 reais, 2GB. No plano pós, temos outros valores. Eles começam a quantificar pela quantidade de internet e de minutos. Se eu seleciono, ele me mostra o valor.

[05:17] E quando tenho esse preço, mas falei mais do que o permitido pelo plano? Hoje, as operadoras são obrigadas a avisar quando isso acontece. Eles cortam o serviço e dizem que se você quiser contratar mais, você vai ter que pagar a mais. De Claro para Claro, você vai pagar um real o minuto, para fixo um real também, para outras operadoras também um real.

[05:57] Então quer dizer que eu pago aquele preço fixo, e se eu excedo pago outro valor. É bem parecido com o Spotify, só que no Spotify você não paga o excedente. Você utiliza o quanto você quiser. É um preço único.

[06:22] Nas operadoras de celular, você paga o valor que você excede. Você paga um valor fixo, mas toda vez que ultrapassa, você paga, eles não cortam, porque é como as operadoras trabalham. E qual o nome disso? Nós pagamos uma taxa de uso, não é? O excedente.

[06:42] Quando temos uma desse tipo, o Business Model Canvas chama de taxa de uso. É quando ultrapassamos, por exemplo, o que utilizamos do contratado. Também poderíamos falar do caso do bilhete único de São Paulo. Você paga um valor para usar o bilhete, carrega um valor. Isso significa que você pode usar ônibus, trem e metro carregando uma

quantidade. Mas você paga pela quantidade de vezes que você usou. Também temos o bilhete mensal agora, que é como se fosse o Spotify e a Netflix. Tem um valor x e você pode usar quanto quiser.

[08:00] Quando estamos falando do bilhete único comum, eu pago pelo que utilizo. Se eu usei dez ônibus, vou pagar por dez ônibus. Assim como é no exemplo que utilizamos da Claro, dos minutos excedentes.

[09:01] São só esses? Será que nosso negócio se encaixa nesse tipo de fonte de receita? Tenho um produto tipo Netflix, ou Claro? Qual o nosso tipo do Me Transporte? Acho que ainda não se encaixa nesses. Vamos ver os próximos tipos que temos de fonte de receita?