

Resumo

Transcrição

[00:00] Pessoal, olha quanta coisa vimos nessa aula. Conseguimos definir mais um retângulo do nosso canvas. Sabemos que quando estivermos falando das bicicletas, que ainda precisamos conseguir, precisamos ir de uma parceria principal para uma atividade-chave funcionar com esse recurso. Sabemos que quando falarmos de bicicletas, que ainda precisamos comprar, vamos falar de uma taxa de uso que vamos cobrar desses clientes.

[00:33] Já quando estivermos falando dos carros, quando formos intermediar entre o motorista e os passageiros homens e mulheres, vamos ter uma taxa de corretagem, vai ser nossa fonte de receita.

[00:46] Então aqui temos dois tipos de fonte de receita. Vamos olhar tudo que vimos para você ver onde seu negócio se encaixa. Fonte de receita é onde ganhamos o dinheiro. Temos a taxa de assinatura, que é o caso da Netflix e Spotify. Taxa de uso, que é quando estouramos a franquia do nosso plano de voz ou internet da operadora de celular. A venda de recursos, que é quando sou uma montadora, faço um produto e vendo esses produtos ou recursos. O licenciamento, que foi o caso que vimos dos pacotes do Creative Cloud da Adobe. Os empréstimos, que são tanto empréstimos/aluguéis/leasing, o que vimos da Crefisa e do Zap imóveis. Os anúncios, com o Facebook Ads. E a taxa de corretagem, que é o Nubank, é um cartão de crédito que você paga o estabelecimento, mas quem faz toda a intermediação da passagem dos valores é o Nubank, e é assim que ele ganha o dinheiro dele, pegando uma parte dessa receita.

[02:00] Olha quanta coisa nós vimos nessa aula. Agora precisamos saber quais os nossos recursos principais, nossas parcerias, as atividades-chave, a estrutura de custo. Ainda faltam essas quatro partes para preencher. Estamos na metade.