

## Introdução

### Transcrição

[00:00] No nosso último vídeo, nós vimos a parte de relacionamento com clientes, o tipo de relacionamento que vamos ter com os motoristas e com os homens e mulheres que solicitam nosso serviço. Precisamos ver agora como vamos ganhar receita, dinheiro, com esse app.

[00:20] No nosso app, no Me Transporte, quando lançamos, decidimos que não íamos cobrar para o usuário instalar o aplicativo. Ele simplesmente ia na play store, baixava nosso app, e era cobrado das pessoas que solicitam o transporte um valor de acordo com os quilômetros rodados em cima de uma taxa fixa, como temos no Uber.

[00:55] O preço base deles é de dois reais, ele mostra a distância que percorremos e o tempo. Ele mostra o subtotal, a tarifa municipal, o cartão que foi cobrado, o valor final da corrida, o mapa do caminho percorrido. Isso tudo também temos no nosso app. Além disso, parte desse valor vai para o motorista, porque ele também precisa receber. Ele também é um dos nossos segmentos de clientes.

[01:47] No nosso caso, nós pagávamos em torno de 10% a 20% do valor da corrida. Todo o restante vinha para nós. Dávamos um valor pequeno, mas é como ganhamos dinheiro no nosso app.

[02:01] No Business Model Canvas, todas as fontes de receita são como cada um dos nossos segmentos de clientes, seja um ou mais, geram dinheiro para nós. Obviamente temos que subtrair da nossa renda todos os custos, que vamos ver depois, mas a receita é: tirando os custos, quanto sobra para mim? Quanto eu ganho? É isso que vamos ver aqui. Como calcular nossa fonte de receita.