

Taxa de corretagem

Transcrição

[00:00] Olha quanta coisa acabamos de anotar. Todos esses tipos de receita que podemos ter no nosso negócio, no nosso app. Mas olhando, será que tem alguma coisa em que nos encaixamos? Tem mais um tipo, que é o caso do Nubank.

[00:26] O Nubank é um cartão, como já falamos. Estamos usando muito o exemplo deles, porque eles acertam em muitas coisas. Temos todas as atribuições do Nubank, você tem um app exclusivo pelo qual você controla tudo, temos vários testemunhos das pessoas, você consegue ver seus gastos em tempo real. Mas como o Nubank ganha dinheiro? Ele ganha dinheiro quando você utiliza o app? Não. O app é relacionado ao cartão. O Nubank é um cartão que usa a bandeira da Mastercard.

[01:20] Então como o Nubank ganha dinheiro? Você passa seu cartão para pagar um café, por exemplo. O Nubank é o cartão que utilizei. Mas o dinheiro vai para o dono do estabelecimento, não é? O que tem a ver? O Nubank ganha uma taxa sobre o restaurante que aceita o seu cartão. Você paga e ele repassa o dinheiro para todo mundo. Assim as pessoas conseguem ganhar dinheiro, porque quase ninguém anda com dinheiro em papel na carteira hoje em dia. Então usamos cartões para pagar. É mais seguro. Se você for assaltado, o cara não consegue usar seu cartão se não souber sua senha. E se ele souber, você vai ser notificado, você vai saber que alguém gastou e vai poder contestar a compra.

[02:18] Então como as operadoras de cartão ganham dinheiro? É fácil. Eles cobram essa taxa. Quando temos uma fonte de receita como a do Nubank temos uma fonte de receita chamada taxa de corretagem. Ou seja, estou intermediando um negócio entre duas partes e pegando um valor disso. Pego uma porcentagem do valor de cada venda.

[03:02] Normalmente, no caso do Zap, que acabei citar, as pessoas pagam pela quantidade de anúncio, mas o Zap não cobra um valor. As imobiliárias também. Eles já deixam acertado um valor para a pessoa conseguir anunciar.

[03:19] E aqui, a taxa de corretagem do Nubank, que é um dos tipos de receita, ocorre quando ganhamos dinheiro através de uma porcentagem do valor de cada venda.

[04:07] Agora já temos todos os tipos de fonte de receita no nosso arquivo. Temos a de assinatura, que é o caso da Netflix e Spotify, de uso, que é quando ultrapassamos a utilização contratada do nosso plano, a venda de recursos, que é quando sou uma montadora e faço um carro, ou uma bicicleta, o licenciamento, que é o caso do Creative Cloud, os empréstimos, como a Crefisa, Zap imóveis, os anúncios, que é o caso do Facebook, e a taxa de corretagem, que é o caso das instituições financeiras.

[04:58] Onde será que nos encaixamos? Se vocês forem parar para pensar, quando tivermos as bicicletas, vamos cobrar uma taxa de uso. No caso da bike do Itaú, o valor cobrado é quinze reais até sessenta minutos. É uma taxa de utilização. No nosso caso, quando a pessoa for utilizar nossas bicicletas, ela vai pagar uma taxa de uso.

[06:12] Quando estivermos falando dos homens e mulheres pegando as bikes, vamos ter uma taxa de uso. É o mesmo caso das empresas de telefonia. Mas e no caso igual ao do Nubank? Nós estamos intermediando a viagem entre a pessoa que solicitou o carro, o passageiro, e o motorista. É a taxa de corretagem. Significa que o valor que vamos pegar dos motoristas é justamente a fonte de receita chamada taxa de corretagem. É onde ganhamos dinheiro através dos motoristas.

[07:36] Preenchemos mais uma área do nosso canvas. Agora precisamos entender nossa estrutura de custo, nossas parcerias principais, as atividades-chave e os recursos principais. Mas olha quanta coisa já conseguimos organizar.

