



**Quanto cobrar nas
corridas do meu
aplicativo de transporte?**

Introdução

Uma das maiores dúvidas de quem quer empreender no ramo dos aplicativos de transporte é: quanto cobrar nas corridas?

Afinal, o empreendedor se divide entre cobrar um preço maior ou igual do que a Uber e ter uma recepção ruim dos passageiros ou cobrar um preço menor do que da Uber e ter uma rejeição dos motoristas.

É lógico que isso é uma interpretação apenas para fins didáticos. Afinal, caso você opte por atender um nicho específico, pode haver variação no preço do seu aplicativo.

No entanto, vamos imaginar que seu app irá concorrer diretamente com a Uber. Mesmos passageiros, mesmos motoristas.

Nessa equação, convencer passageiros e motoristas é desafiador e já tratamos sobre isso no blog. No entanto, isso é essencial no caminho para você ter sucesso no ramo.

Antes da 99 ser comprada pela chinesa Didi, o que era falado entre os motoristas era que a empresa tinha

como foco quem dirige. Já a Uber, historicamente tem como foco o passageiro.

A multinacional norte-americana chegou ao Brasil em 2014, ano em que sediamos a Copa do Mundo de futebol. As primeiras viagens de cada estado se tornaram um marco e contaram com grandes figuras locais.

O investimento da empresa no país não foi em vão. Afinal, atualmente o Brasil é o segundo maior mercado do aplicativo no mundo. São mais de 600 mil motoristas cadastrados, 22 milhões de usuários e mais de 3 bilhões de reais ganhos em 2018.

Segundo a Mobile Time, 80% dos usuários brasileiros de apps de transporte tem a Uber como seu aplicativo favorito.

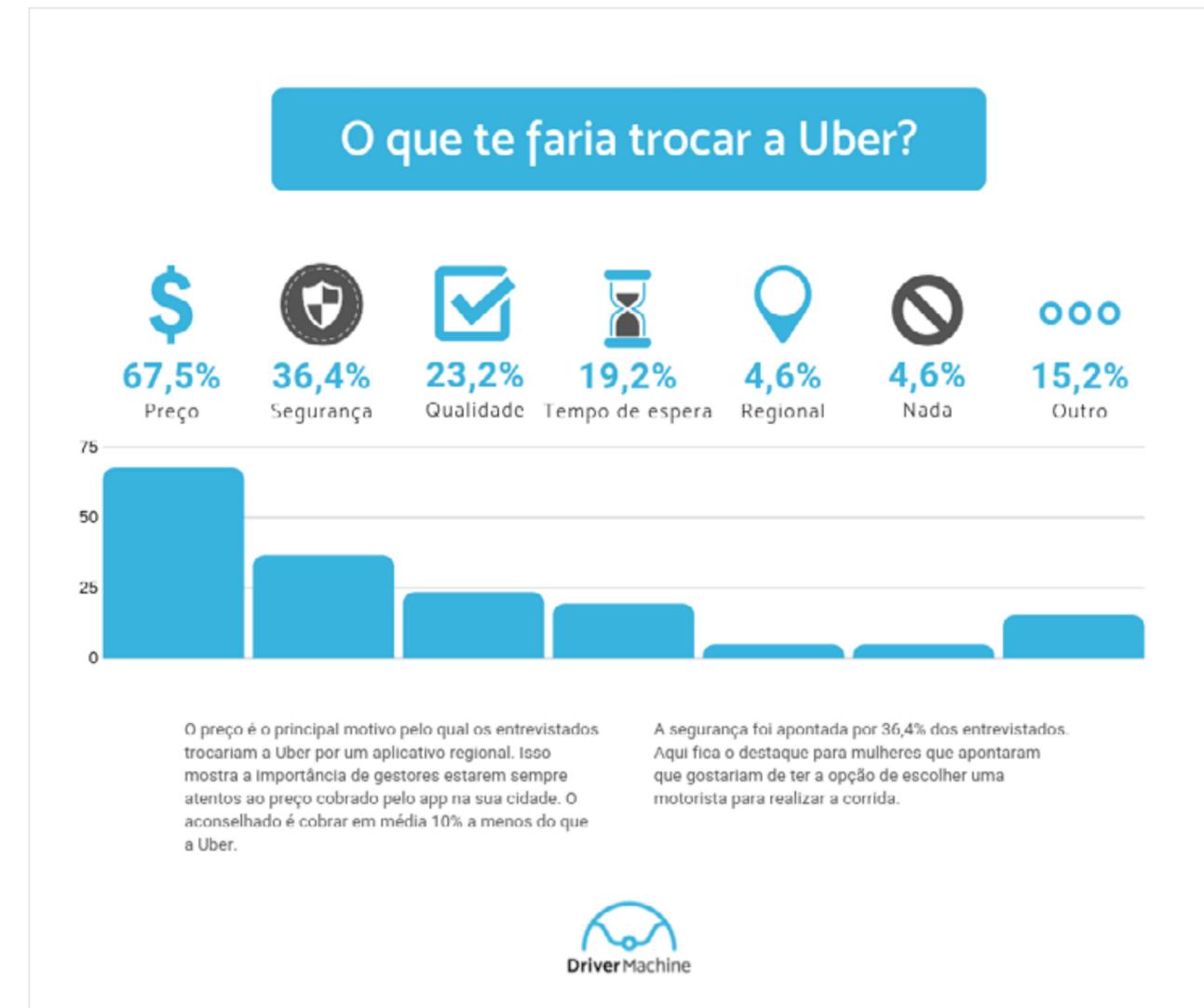
Foi olhando para esses dados que nós decidimos perguntar para mais de 100 usuários da Uber o que tanto atrai no aplicativo. Nesse quesito, a praticidade foi a primeira colocada, com mais de 60,3% das citações.



No entanto, quando perguntamos o que fariam as pessoas trocarem a Uber por um app regional, o preço foi o vencedor disparado.

Por isso, não tem outro jeito, se você quer competir com a Uber, você precisa cobrar um preço menor.

Aqui neste ebook vamos te ensinar como é possível fazer isso e mesmo assim aumentar faturamento do motorista.



Quanto cobrar?

Se você já tem experiência como motorista de aplicativo ou realizou uma pesquisa para identificar as maiores dores dos motoristas, deve ter visto que os preços baixos das viagens são uma das maiores reclamações.

Desde 2014, quando a Uber chegou ao Brasil, muito pouco foi alterado o valor das corridas.

Mesmo assim, o combustível e os impostos ficaram mais caros.

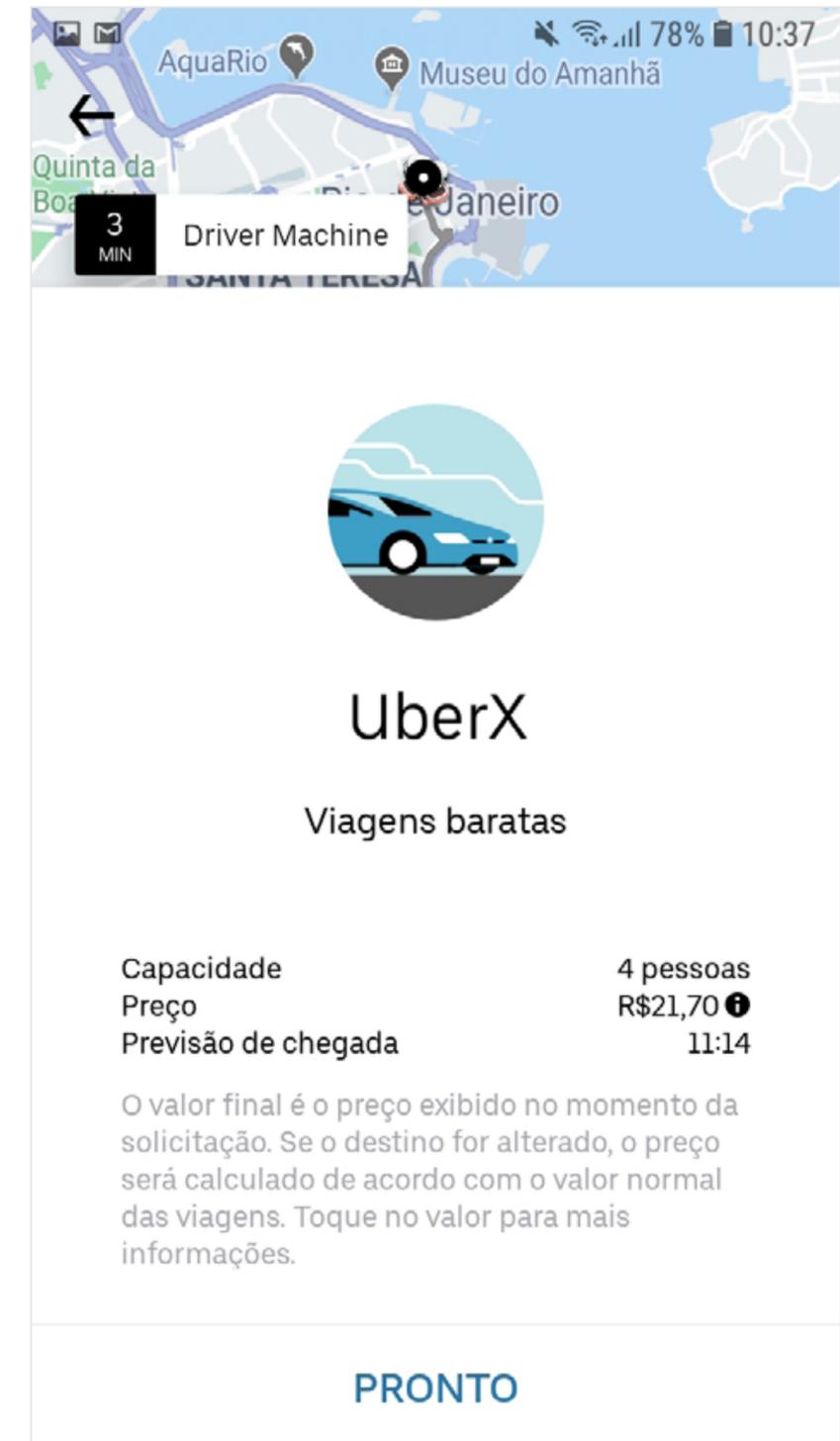
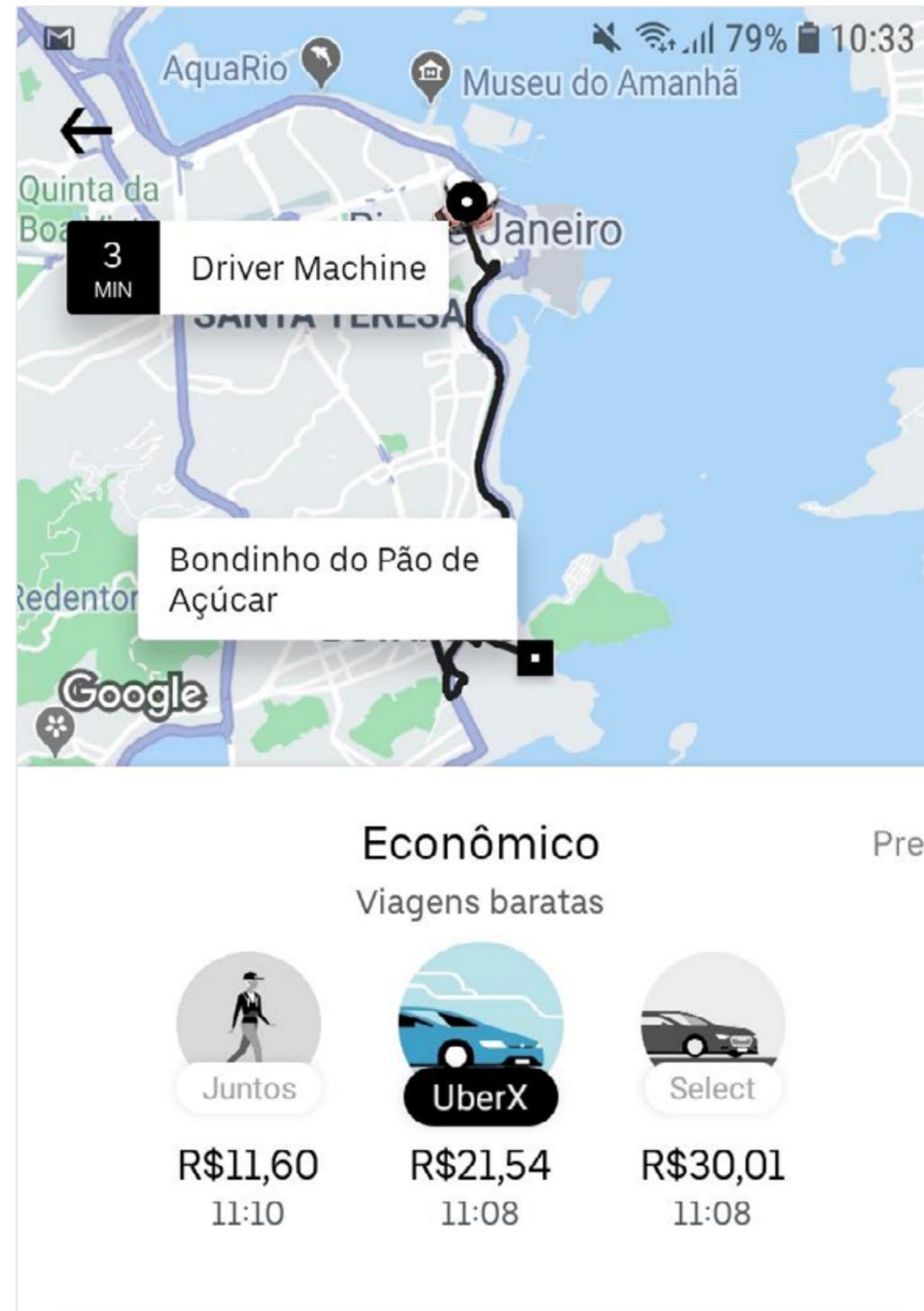
Ser motorista encareceu. Até mesmo as campanhas que a Uber fazia por indicação acabaram e os ganhos ficaram cada vez menores. Os motoristas trabalhavam mais e ganhavam menos.

Dessa forma, encontrar uma maneira de agradar o motorista e o passageiro é um desafio. Mas vamos a ela.

Seu primeiro passo será realizar um levantamento dos preços cobrados por cada aplicativo da sua cidade. Leve em conta, pelo menos, as multinacionais: Uber, 99 e Cabify.

Para saber quanto a Uber e 99 cobram na sua cidade, basta simular uma corrida.

Na Uber você irá clicar na categoria que deseja e após isso irá no pequeno ponto de exclamação ao lado do preço.





←
Detalhamento do preço

O preço será o valor exibido antes da viagem, ou calculado conforme os preços abaixo e outras cobranças aplicáveis (tais como regulação municipal, pedágios, custo fixo e eventuais cobranças de aeroportos).

Preço base	R\$2
Custo fixo	R\$0,75
Preço mínimo	R\$9
+ por minuto	R\$0,15
+ por quilômetro	R\$1,60

Veja que abrirá os valores do:

Preço base

espécie de bandeirada, ou seja, o valor de partida da corrida;

Custo fixo

valor cobrado pela Uber para melhorias da plataforma, segurança e custos operacionais;

Preço mínimo

menor preço da corrida da Uber, independente da distância e tempo;

Por minuto

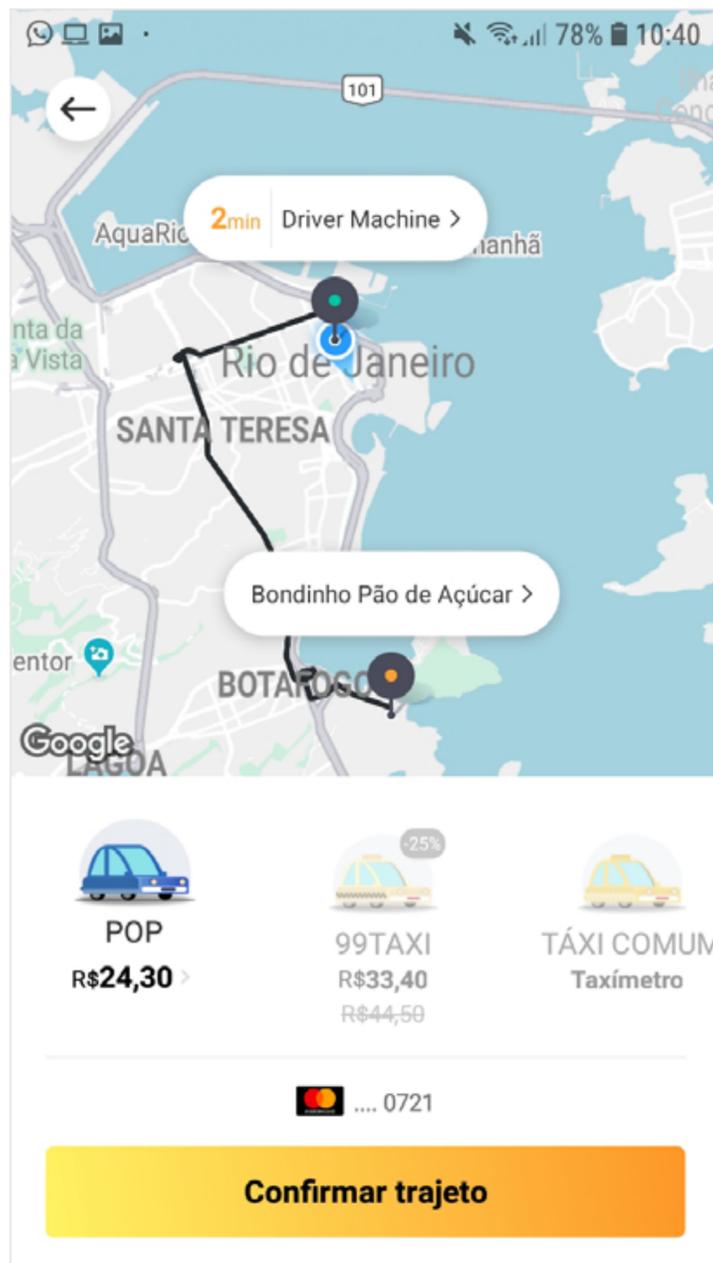
preço por cada minuto do passageiro dentro do veículo;

Por quilometragem

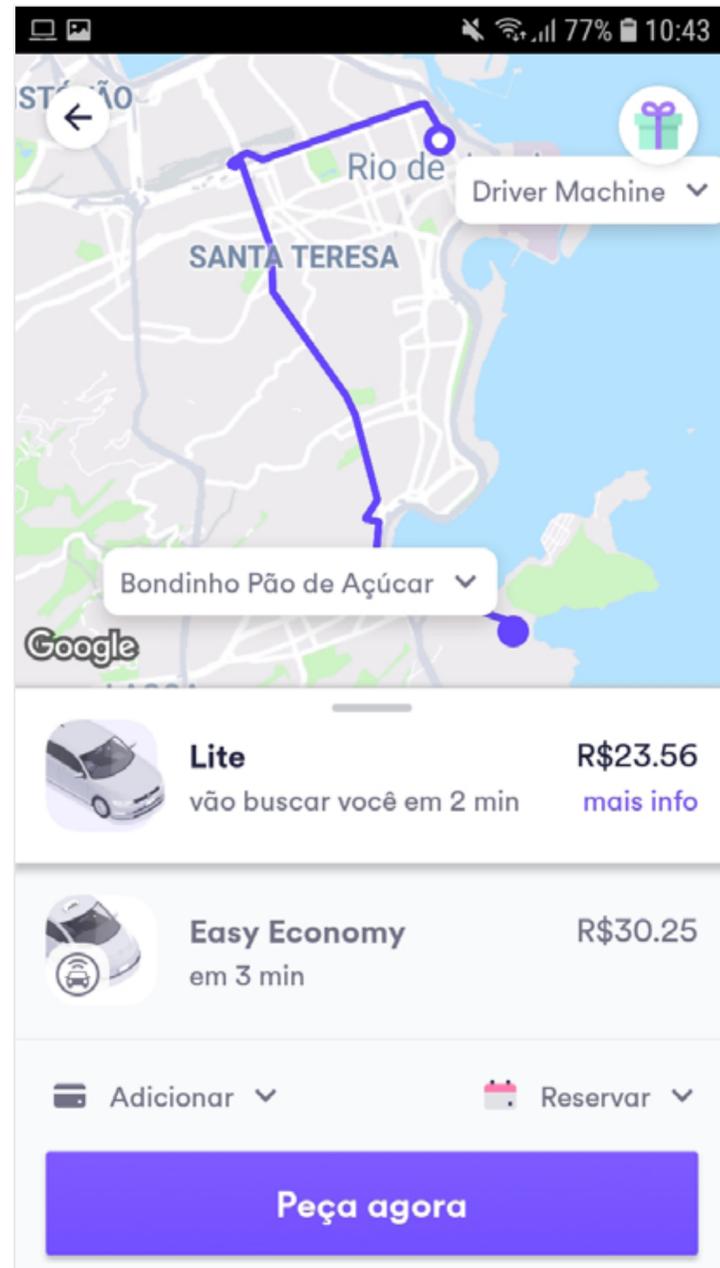
preço por cada quilômetro rodado com o passageiro dentro do veículo.



Para descobrir os preços da 99, o processo é parecido. Clique na categoria escolhida e, após isso, vá em tabelas de tarifas.



Já no caso da Cabify, você precisará acessar o site da empresa.



PREÇO POR DISTÂNCIA PERCORRIDA			
Preço por km	R\$ 1,70	Preço por km fim de semana	R\$ 1,75
PREÇO POR MINUTO			
Preço por minuto hora normal / hora de pico	R\$ 0,20 / R\$ 0,30	Preço por minuto fim de semana	R\$ 0,22
BANDEIRA			
Bandeirada hora normal / hora de pico	R\$ 2,50 / R\$ 3,50	Bandeirada fim de semana	R\$ 3,25
TARIFA MÍNIMA			
Valor mínimo cobrado por viagem	R\$ 8,00	Tarifa Minima Reserva	R\$ 25,00
Valor mínimo cobrado por viagem hora de pico	R\$ 8,50		





Preço fixo (Preço base + custo fixo): R\$2,75

Por km: R\$1,60

Por min: R\$0,15



Preço Fixo: R\$1,80

Por Km: R\$2,26

Por min: R\$0,1



Preço fixo: R\$2,50

Por km: R\$1,70

Por min: R\$0,20

Simulando uma viagem da sede da Driver Machine no Rio de Janeiro, até o Pão de Açúcar, um dos principais cartões postais da cidade, temos que:



R\$21,54



R\$24,30



R\$23,56

Dessa forma, um aplicativo regional do Rio de Janeiro deve cobrar no máximo R\$19,38 nesse percurso, ou seja, **10% a menos do que a Uber.**

Essa é uma forma de conquistar o passageiro, afinal, como já mostramos no levantamento com os usuários da Uber, o foco deles é o preço.

Para facilitar o seu trabalho, pegue cada taxa dos preços cobrados e cobre 10% a menos do valor. Busque pegar como exemplo o aplicativo que cobre a menor taxa em cada categoria.

Vamos ao exemplo do Rio de Janeiro. A 99 cobra o menor preço fixo, enquanto a Uber cobra o menor preço por tempo e quilometragem.

Dessa forma, os valores de um aplicativo regional carioca deverão ser:

Aplicativo carioca

Preço fixo: R\$1,62

Por km: R\$1,44

Por min: R\$0,18



Vamos imaginar uma corrida no Rio de Janeiro. Essa corrida terá duração de 32 minutos e um percurso calculado de 11 Km. Dessa forma, essa corrida custará.

Na **Uber**:

$$2,75 + (1,6 \times 11) + (32 \times 0,15) = \mathbf{R\$25,15}$$

Na **99**:

$$1,80 + (2,26 \times 11) + (32 \times 0,17) = \mathbf{R\$32,10}$$

Na **Cabify**:

$$2,50 + (1,7 \times 11) + (32 \times 0,2) = \mathbf{R\$27,60}$$

Já no **seu aplicativo**, essa viagem deverá custar:

$$1,62 + (1,44 \times 11) + (32 \times 0,13) = \mathbf{R\$21,94}$$

Note que nesse exemplo, a corrida ficou cerca de 13% mais barata do que na Uber. 32% mais barata do que na 99 e 21% mais barata do que na Cabify. Mas e o motorista? Vai receber menos?



Remunerando melhor os motoristas

Bem, falamos até agora de uma técnica para atrair os passageiros, mas como atrair os motoristas? A resposta é simples, remunere-os melhor.

Mas como se você cobrará menos dos passageiros?

Não cobre taxas do motorista e sim mensalidade.

Vamos pegar essa mesma corrida no Rio de Janeiro e, para fins didáticos, imaginar que um motorista fez em um mês cem corridas idênticas a essa pela Uber e pelo aplicativo carioca. Excluímos a 99 e a Cabify, pois, por possuírem preços maiores, elas tendem a ter menos corridas.

Dessa forma, perceba que o motorista ganhará pela Uber 75% do valor da corrida, excluindo os R\$0,75 cobrados, que vão direto para a empresa. Assim, o lucro do motorista nesse exemplo será de R\$1830,00 ao final do mês.

Cobrando uma mensalidade de R\$100,00 por mês do motorista, ele terá um lucro ao final do mês de R\$2094,00. Assim, o motorista terá R\$264,00 a mais pelo seu aplicativo do que pela Uber.

Então, perceba que financeiramente será muito mais vantajoso para o motorista rodar pelo seu app do que pela Uber.

Esse tipo de precificação será também uma importante forma de marketing para você. Afinal, poderá mostrar ao motorista que com menos de um dia de trabalho, ele paga a mensalidade e o resto é tudo dele.



Conclusão

Ninguém gosta de trabalhar muito e sentir que seu serviço não está sendo recompensado, não é mesmo? E é exatamente o que os motoristas de aplicativo estão sentindo. Basta dar uma olhada nos canais de motoristas no Youtube para perceber que eles já estão cansados de não receberem uma remuneração justa.

É necessário pagar melhor os motoristas.

Afinal, uma pessoa melhor remunerada, tende a trabalhar melhor, estar mais bem humorada e, assim, realizar um serviço de qualidade.

Por isso, o projeto do seu aplicativo deve passar por pagar o motorista de forma mais justa. Dessa forma, além de cobrar uma taxa melhor, como mostramos aqui, você deve dar a ele um fluxo grande de passageiros. Então, a necessidade de ter um preço mais competitivo.

Invista em marketing, premie os melhores motoristas, enfim, fidelize os motoristas para que eles não queiram voltar para os apps multinacionais e assim, o seu aplicativo se tornar o favorito de motoristas e passageiros.





Siga nossas redes sociais

