

Por que só temos assinaturas anuais no 12minutos?

TL:DR; Formar hábitos e reinvestir no produto

Desde o lançamento do [12min](#), muita gente me pergunta: Diego, por que o 12' só possui assinaturas anuais?

Já perdi a conta de quantas vezes ouvi essa pergunta. Por isso, hoje resolvi comunicar de forma mais organizada as nossas motivações e objetivos. Muitas pessoas podem não concordar comigo nesta abordagem e está tudo bem. Não queremos ser donos da razão. Queremos apenas ser transparentes com nossos usuários e mostrar como o 12' funciona.

Neste texto vou explicar exatamente por que fazemos isso e por que não temos planos de mudar nosso período de assinatura. Nós queremos sim que você se torne um assinante do 12minutos, mas não a qualquer preço. Vamos aos nossos motivos:

Formar hábitos e reinvestir no produto

Optamos por ter apenas assinaturas anuais por 2 motivos simples:

1. **Queremos formar hábitos duradouros.** Não queremos ser apenas um vernizinho cultural para nosso usuário. Queremos que você fique viciado em aprender;
2. **Queremos oferecer um produto fantástico.** Isso significa ter cada vez mais recursos para continuar reinvestindo em desenvolvimento, conteúdo e tecnologia. Queremos poder oferecer uma experiência cada vez melhor para todos os nossos assinantes. Sabemos que quanto mais valor pudermos gerar, maior será o nosso sucesso.

Resumindo, nós realmente acreditamos que planos anuais são melhores para você e também para nós. Mas não acredite em mim, acredite em Nir Eyal e Chalers Duhhig..

Criando hábitos em 12minutos

Nir Eyal é autor do livro [Hooked](#), onde ele afirma que:

“Empresas capazes de criar hábitos fortes em seus usuários, tendem a ser muito mais bem sucedidas do que as que falham.”

[Hooked](#)

Quando uma dúvida surge na sua mente, você se lembra de googlar sobre o assunto, certo? Aqui no 12', nós queremos que você se lembre da gente sempre que quiser aprender algo novo. Nós queremos ser os instigadores da sua curiosidade e os provedores de comida para o seu cérebro.

Mas, por outro lado, criar hábitos é algo desafiador e nós lutamos muito para conseguir ajudar nossos usuários a formarem hábitos melhores. Em seu livro [O poder do hábito](#), Charles Duhigg afirma que a formação de um novo hábito leva [cerca de 66 dias](#). Está começando a entender o motivo de não termos planos mensais?



Deixando velhos hábitos...

Mas afinal, como se formam os hábitos?

Todo hábito é disparado por um gatilho. O gatilho pode ser uma situação interna ou externa, ele é algo que ocorre que faz com que você tome alguma ação.

E toda ação é feita em busca de uma recompensa, um prêmio.

Queremos descobrir algo novo e voltar para pegar cada vez mais daquela recompensa. No caso do [12min](#), a cada microbook lido, você aprende algo novo, e isso te deixa interessado em voltar para descobrir novos conhecimentos.

A facilidade de tomar a ação também faz com que você repita uma ação mais vezes.

Por exemplo: Quando lançamos os microbooks em áudio, o volume de conteúdo consumido por usuário aumentou em mais de 50%. Por quê? Nós tornamos mais fácil para nossos assinantes tomarem a ação de consumir um microbook.

Por fim, quanto mais você investe em algo, seja em tempo ou

dinheiro, maior a chance de você continuar investindo naquilo. No nosso caso, por exemplo, pedimos aos usuários o investimento em um plano anual.

Um plano anual é um investimento consideravelmente maior do que um investimento em um serviço que cobra mês a mês, não é mesmo? Por que fazemos isso então? Porque quando você gasta um pouco mais, você assume um compromisso maior com o 12 minutos. Você assume um compromisso maior com seu desenvolvimento pessoal. E por ter assumido um compromisso maior, você se sente com uma obrigação maior de ler nossos microbooks e desfrutar do seu investimento.

Nosso objetivo é que você aprenda cada vez mais e mais rápido e para isso precisamos do hábito. Nós não queremos tornar sua vida mais legal por apenas 30 dias. Queremos formar um hábito sólido e positivo para você. Por isso cobramos anualmente.



Yes, estamos no business de formar hábitos!

Reinvestir para melhorar

Temos outra motivação tão importante quanto formar hábitos. Somos uma startup e queremos crescer rapidamente. Queremos ter recursos para reinvestir no nosso produto e no nosso time. Queremos melhorar nossos apps constantemente e oferecer um acervo cada vez maior e melhor de microbooks.

O plano anual é uma ferramenta que nos ajuda a caminhar nessa direção, pois:

- Permite que tenhamos **previsibilidade** e possamos saber quanto vamos receber de cada cliente para nos planejarmos;
- Permite que tenhamos **velocidade**. Ele permite que adiantemos os recebimentos de uma assinatura e assim possamos reinvestir este dinheiro no negócio de uma vez só;
- Nos traz **feedbacks de alta qualidade**, afinal os usuários que assinam o 12' sentem um maior compromisso com a empresa e por isso investem mais tempo nos ajudando a melhorar nosso serviço;
- **Reduz custos e espanta os jokers**. Sabe aquele cara que assina um serviço apenas de curiosidade? Esse cara acaba não assinando o 12' por pedirmos um compromisso maior. E nós achamos isso bom! Esse é o mesmo cara que dá um trabalhão no suporte e não busca formar hábitos de verdade. Nós preferimos não gastar nosso tempo com ele. Sabemos que estamos deixando dinheiro na mesa, mas preferimos seguir na direção que acreditamos;
- O plano anual aumenta o nosso **compromisso com o cliente**. Sim, quando o cliente assina um plano anual, nós temos o compromisso de seguir melhorando nosso produto e serviço por 12 meses e não apenas algumas semanas. E como nós queremos entregar cada vez mais valor para o cliente, esse casamento acaba sendo bom para os 2 lados. Após a assinatura do cliente, ele ainda pode esperar muitas melhorias de produto e centenas de novos títulos na nossa biblioteca.

Ok, vamos ser práticos:

FAQ de precificação do 12':

1) Sou um estudante/desempregado/sem grana, não consigo assumir um compromisso de longo prazo.

Nós entendemos você. De fato, nem todo mundo consegue arcar com os custos de uma assinatura anual.

O 12' foi criado para pessoas que querem assumir um compromisso sério, de longo prazo, com seu desenvolvimento pessoal. Ele foi criado para pessoas que querem criar novos hábitos e evoluir.

Nos esforçamos muito para chegar a um valor competitivo para nossa assinatura. Mas se realmente o que te impede de assinar é grana e apenas grana, fale com a gente. Mande um email para contato (arroba)12min.com.br e nós te enviaremos 30 dias grátis para desfrutar do 12. Isso mesmo, grátis e sem perguntas. Nós adoraríamos que nestes 30 dias você usasse muito o app. Nós ficaríamos ainda mais felizes se você aprendesse um novo hábito que te ajudasse a ganhar mais grana e evoluir na sua carreira. E quem sabe você não consiga assinar o 12' no futuro?

2) Eu gostaria de ter a flexibilidade de cancelar se eu não gostar do conteúdo...

Nós também te entendemos. Por isso, damos garantia incondicional durante os 30 primeiros dias. Só entrar em contato conosco e cancelaremos sua assinatura sem custos, com reembolso total. É claro que nós queremos que você fique, afinal, um comprometimento maior ajuda você a formar hábitos melhores. 1 ano é tempo suficiente para formar um hábito e temos certeza que isso ajudará você a desenvolver sua carreira.

3) Mas é mais caro do que o Netflix ou o Spotify...

Pense no seguinte:

- Quanto vale para você arrebentar naquela entrevista de emprego?
- Quanto vale para você se tornar um líder melhor?

- Quanto vale para você aprender mais sobre como lidar com seu dinheiro e finanças?
- Quanto vale para você desenvolver um novo hábito?

Se nós conseguirmos te ajudar em qualquer uma das perguntas acima, temos certeza que o investimento no 12minutos terá sido recuperado. Concorda?

4) Não dá pra pagar por menos de um ano? 6 meses? 3 meses?

Não! Aqui no 12' descobrimos que clientes que se comprometem em usar nosso produto por um período de 1 ano vão criar hábitos melhores e vão aprender muito mais.

Nosso foco é o seu sucesso no longo prazo e por isso nos preocupamos com o seu comprometimento. Planos anuais nos trazem clientes melhores e mais felizes. E nós amamos clientes felizes.

E aí, pronto para dar uma chance para o 12min? Basta clicar [aqui](#) para se cadastrar. Tem alguma dúvida ou está em outra situação que não listamos na FAQ do post? Não deixe de comentar!

[Diego Gomes](#), criador do [12min](#).

P.S. Se você curtiu esse artigo, nos ajude a espalhá-lo! E se quiser acompanhar nossas postagens, não deixe de seguir [essa publicação no Medium](#). Ah, não tem nosso aplicativo mobile? [Clique aqui e baixe agora!](#)