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 12minutos. 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 invistam 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!