



O que aprendemos?

Temos que pensar qual será o motor de crescimento do produto, vimos nesta aula sobre os motores mais populares, e que se baseiam em um crescimento sustentável, são eles:

- O motor de crescimento sustentável mais conhecido é o marketing boca-a-boca, quando clientes satisfeitos falam para outras pessoas sobre sua experiência como consumidor, seja ela boa ou ruim.
- Outro exemplo é o convite, quando um usuário convidar outras pessoas para cadastrar/participar de um app/rede, gerando um processo natural de crescimento deste produto.
- As propagandas pagas também é um tipo de motor de crescimento, muitas empresas optam por essa alternativa de divulgação, o crescimento só é sustentável quando o número de clientes que entra é maior do que sai.
- O motor recursivo, por sua vez, é quando o cliente cadastrado passa a gerar um renda recorrente para a empresa.