

03

O que aprendemos?

Aprendemos nesta aula sobre os motores recorrentes que são bastante utilizados em serviços de assinatura, ele se baseia na retenção de cliente, ou seja, o cliente gera uma renda recorrente.

Um exemplo de ferramenta que é baseado no motor recorrente é o [Firebase \(https://firebase.google.com/?hl=pt-br&gclid=CjwKCAjw4871BRAjEiwAbxXi2xjH3j3MXtoCfGIM0GIxvZ9zI7qRzKhdClgxUZbv-INQdCmdKhzHSRoCVE8QAvD_BwE\)](https://firebase.google.com/?hl=pt-br&gclid=CjwKCAjw4871BRAjEiwAbxXi2xjH3j3MXtoCfGIM0GIxvZ9zI7qRzKhdClgxUZbv-INQdCmdKhzHSRoCVE8QAvD_BwE), é um banco de dados online desenvolvido pelo Google que utiliza algumas estratégias específicas, como:

1. O firebase **atrai o cliente com benefícios incríveis**, como a não necessidade de desenvolver um código backend, já que a própria ferramenta vai desenvolver por você.
2. Para fazer com que as pessoas contratem o serviço, o firebase disponibiliza uma **camada gratuita generosa**, fazendo com que o cliente veja que a ferramenta realmente desenvolve o código que está precisando.
3. A forma que o Firebase tem de reter os clientes é com o **Lock-in** (barreira), pois todo código que é escrito na ferramenta só pode ser utilizado na mesma, contudo, quando o produto começa a fazer sucesso, ele começa a gerar custos proporcionais ao número de usuários tendo assim uma renda recorrente.

A métrica utilizada para medir o sucesso do motor recorrente é o saldo: quando o número de clientes que entra é maior que o número de clientes que sai.