

## Empregando a lógica

A lógica de problema e solução é simples, contudo, precisa ser bem executada. Queremos que o lead seja aquecido com conteúdo gratuito para, então, entender como você e sua empresa podem resolver seus problemas. Depois da nutrição, o primeiro e-mail com um problema-solução deverá fazer parte de um conjunto maior.

Sobre este assunto, escolha a alternativa que representa melhor a ideia deste "conjunto maior" dentro da lógica de problema-solução:

*Selecione uma alternativa*

- A** O segredo é oferecer antes a solução. Muitas vezes nossos leads não sabem que tem um problema até conhecerem a solução. É como no caso do Walkman, que todas as pesquisas diziam que as pessoas não iriam comprar!
- B** Não basta criar problemas e soluções desconexas. Se o problema central é emagrecer em 7 dias, para o qual será vendido um produto, os problemas e soluções anteriores devem estar relacionados a este problema central.
- C** Não interessa qual é o problema ou qual a solução, o que importa é demonstrar que somos capazes de resolver tudo que apresentamos. As soluções não precisam estar encadeadas, só preciso criar autoridade.