

Como acelerar o crescimento?

Abordamos nesta aula o último motor de crescimento: o pago, que é investir dinheiro em marketing para fazer com que o produto venda cada vez mais. Como é possível acelerar esse crescimento de vendas de um produto que tem o motor pago?

Selecione 2 alternativas

A Aumentando a Lifetime Value do cliente.

B Diminuindo a Lifetime Value do cliente.

C Diminuindo o custo de aquisição.