

Papéis no Ciclo de Vida

Então, como está seu aprendizado? Vimos no último vídeo uma introdução ao ciclo de vida do Inbound Marketing. É fundamental entender as fases e papéis do cliente dentro do ciclo para implementar o marketing de conteúdo. Determine, com base nas alternativas abaixo, quais são os papéis pelos quais o cliente passa dentro deste ciclo:

Selecione 5 alternativas

A

Clientes

B

Estranhos

C

Visitantes

D

Sprints

E

Interessados

F

Leads

G

Promotores