



Para saber mais

Quer entender mais a importância de conhecer bem o seu cliente, os seus hábitos e comportamentos?

Recomendo que assista ao seguinte vídeo, do professor Clayton Christensen, que explica brevemente sobre o conceito de "*jobs to be done*" usado pelo marketing e pelo design para criar produtos e serviços que façam sentido para o comportamento e necessidade do cliente.

Clayton Christensen on job to be done

