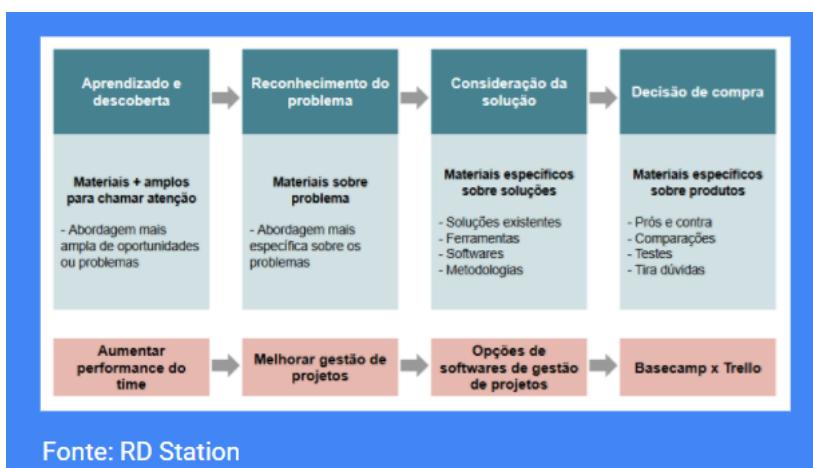


O que é netnografia?

Vamos inverter os papéis e imaginar que os 05 fundadores do startup tour são clientes do programa.

A Alice (A) é psicóloga e mestrandona em psicologia. O Miguel (M) é estudante de física e faz estágio em análise de dados na 101 táxis. A Sophia (S) é quase uma chef de cozinha, está se formando em gastronomia pelo Senac. A Helena (H), a mais jovem entre eles, é bastante conhecida no Youtube por seu canal @englishinparadise. A Valentina (V) trabalha em um negócio semelhante, o Geek Crawl, um tour parecido com o Pub Crawl voltado pra geeks.

De acordo com os perfis de cada um, em que momento da jornada de compra você incluiria cada um deles?



Recordando, a jornada de compra descrita pela RD Station e utilizada como referência no curso inclui:

Etapa 1: aprendizado e descoberta Etapa 2: reconhecimento do problema Etapa 3: consideração da solução Etapa 4: a decisão de compra

Seleciona uma alternativa

A (A, H e S) aprendizado e descoberta, (M) consideração da solução e (V) decisão de compra.

B (A e H) aprendizado e descoberta, (V) reconhecimento do problema, (S) consideração da solução e (M) decisão de compra.

C (A) aprendizado e descoberta, (M e S) reconhecimento do problema, (H) consideração da solução e (V) decisão de compra.

D (A e S) aprendizado e descoberta, (M) reconhecimento do problema, (H) consideração da solução e (V) decisão de compra.