

Atratividade

Vimos na aula que uma das coisas que diferencia uma ideia de uma oportunidade é o tamanho da dor do cliente, porque

Selecione uma alternativa

- A** Quanto maior for a dor do cliente em relação ao problema que o negócio se propõe a resolver, mais ele precisa de um "remédio", e mais atrativa será sua solução.
- B** É mais fácil vender um solução para um problema que já incomoda seu potencial cliente, do que oferecer uma solução para melhorar algo que não o incomoda.
- C** O cliente estará sempre mais disposto a pagar por soluções que resolvem um problema real, do que por aquelas que são apenas interessantes ou tornam sua vida um pouco melhor.
- D** Todas as alternativas anteriores estão corretas