

Faturamento

A contratação de um plano é a cereja do bolo de todo o processo. Portanto, ela deve contar com uma estratégia efetiva para que o usuário se sinta seguro em sua escolha. Dentre os gatilhos dessa etapa podemos explorar:

Selecione uma alternativa

- A** Estimular o usuário a cadastrar o cartão sem nem perceber e dificultar a saída.
- B** A autonomia do usuário através da possibilidade aberta de composição do plano.
- C** Fatores psicológicos, que gerem a sensação de poder de escolha e autonomia por parte do usuário.
- D** O envio massivo de e-mails até que o usuário aceite contratar um plano.