

O que aprendemos nesta aula?

Aprendemos nesta aula, que encerra nosso treinamento, que o Inbound Marketing é composto de diversas fases. Em cada fase, nosso futuro cliente terá diversos papéis. Iremos trabalhar com nosso futuro cliente em cada um desses estágios até que ele efetivamente compre o que desejamos vender.

Aprendemos sobre quatro estágios:

- Atrair
- Converter
- Fechar
- Maravilhar

Também aprendemos que um cliente pode ter diferentes papéis:

- Estranho
- Visitante
- Lead
- Cliente
- Promotor

No próximo curso desta série, colocaremos tudo que aprendemos aqui na prática. Foi muito bom ter tido a oportunidade de conversar com você sobre Lean para Startups e Inbound Marketing.

Vamos, agora, progredir em direção ao seu futuro como empreendedor: vou te ensinar a vender pela internet do começo ao fim! Caso você não encontre o segundo curso da série, não se preocupe, ele será lançado com poucas semanas de diferença deste treinamento.