

Seja bem-vindo à estratégia da Facilidade!



Seja muito bem-vindo à estratégia da Facilidade!

Estudos mostram que mais importante que surpreender um consumidor com uma ação exagerada, é diminuir o esforço que ele terá que fazer diante de uma situação qualquer. Em outras palavras, entregar facilidade para as pessoas.

Por isto, esta seção se dedica para discutir sobre esta estratégia, além de apresentar os cases de empresas **Lojas Renner, Starbucks e Tintas Coral**.