

## Desejo x consumo

Depois de muito refletir sobre as práticas de marketing digital, cheguei à conclusão que:

“É hora de valorizar (estratégias) que não sejam apenas um desejo de consumo e sim, um desejo de futuro, de aprendizagem e de mudança”.

Por que essa conclusão e o pensamento estratégico que chamamos de **People Marketing** são similares?

Selecione 2 alternativas

- A** O people marketing centra nas pessoas sua estratégia e apregoa o respeito aos dados.
- B** Para promover a **interatividade**, entregar **conteúdos inovadores** e **retroalimentar** sua estratégia com dados de pessoas, é preciso alicerçar seu *mindset* em trocas justas e no respeito mútuo.
- C** Porque o princípio da comunicação com pessoas livres é o da compreensão mútua.