

 06

## Diagnóstico

A primeira etapa de um processo consistente de inbound marketing é um diagnóstico, que dentre outros atributos deve identificar:

*Selecione uma alternativa*

**A** As ações que a empresa já fez que deram bom resultado para que sirvam de ponto de partida para a criação de conteúdo.

**B** O momento presente da empresa, seus objetivos, dificuldades, proposta de valor, suas personas e canais de interação.

**C** Quem são os concorrentes e o que eles fazem, para conhecer a estratégia e acrescentar seus diferenciais.

**D** Quais conteúdos devem ser criados o mais rápido possível para que os resultados sejam acelerados.