



O que aprendemos?

A jornada de compra do cliente é dividida em 4 partes:

- **Aprendizado/descoberta:** quando o cliente entende sua real necessidade.
- **Reconhecimento do problema:** é a parte de utilizar as ferramentas de Jobs to done, Design Thinking e Meta SMART.
- **Consideração da solução:** educar o seu público, mostra como aquilo que você vende é importante para ele.
- **Avaliação e compra:** colher feedbacks e refinar cada vez mais a sua estratégia.