

**Maravilhe!**

Agora que você conseguiu vender seu produto utilizando Inbound Marketing, qual será o próximo passo? Conforme aprendemos em vídeo, você precisa maravilhar seu cliente. A probabilidade de um cliente comprar novamente da sua empresa é alta - mas somente quando ele está satisfeito e bem atendido.

Considerando isso, selecione a opção abaixo que é mais adequada quando o assunto é a fase "Maravilhar" do Inbound Marketing:

*Selecione uma alternativa*

- A** Maravilhar é oferecer para os clientes conteúdo novo, não vender algo novo
- B** Maravilhar é manter um cliente alimentado com conteúdo como se ele fosse um lead
- C** Maravilhar é construir com sua base de clientes uma base de promotores, pessoas que vão divulgar e promover seus produtos e serviços