PERGUNTA 72 (FUTURO DO MARKETING DIGITAL)	PERGUNTA 72 (FUTURO DO MARKETING DIGITAL)
Como o uso de Realidade Virtual Aumentada fará uma grande parte do Marketing do Futuro?	Uso de realidade virtual, aumentada e em breve mista também é uma tendência que não podemos desconsiderar. Com o avanço da tecnologia será cada vez mais frequente e fácil o acesso a novos modelos de comunicação que extrapolam telas, será cada vez mais fácil usar o conceito de realidade aumentada, como no Pokémon Go, para ajudar as pessoas a encontrar lugares, fazer compras, para entretenimento e assim por diante.
Por que podemos dizer que em breve o uso de Aplicativos como fazemos hoje logo será extinto?	A ideia que temos hoje de um aplicativo como o destino isolado para fazer uma tarefa está perdendo a força, e isso graças a inovação do uso de cartões que presenciamos nos novos sistemas Android e iOS. Hoje você consegue responder uma mensagem, seja SMS, Messenger ou WhatsApp sem abrir o aplicativo, direto da tela de notificação por meio dos cartões. Atualmente os aplicativos ficam ociosos e cada vez menos pessoas querem baixá-los já que os sistemas android e iOS estão dando conta de tudo.
Por que podemos dizer que o uso de Chat Bots se tornará cada vez mais popular com o passar dos anos?	Chat Bots são aplicações baseadas em Inteligência Artificial (AI) que criam uma situação em que os clientes sentem que estão se comunicando com outro ser humano, em um ambiente que exige pouca ou nenhuma intervenção de um operador humano. Os "Bots" (como são chamadas as interfaces de comunicação) são capazes de responder a perguntas de clientes ou executar tarefas sem que os usuários tenham que ficar acessando vários aplicativos para resolverem uma questão ou ligar para a empresa.
O que é o processo de Growth Hacking ?	Growth Hacking é um processo marketing orientado a experimentos na busca de encontrar oportunidades/brechas (hacks) para alavancar estratégias visando resultados rápidos para o crescimento (growth) da empresa". Ela se utiliza de gatilhos científicos que ao serem acionados promovem um crescimento acelerado. Esses gatilhos são: Psicologia do Consumidor, (entender o cliente através de experimentos científicos) Tecnologia de Marketing e Processos. (colocar o experimento em ação)
Qual o passo a passo do uso de Growth Hacking?	 1º - Brainstorm: geração de ideias; 2º - Estabelecimento de Prioridades: objetivos, metas e KPI's; 3º - Condução e Documentação de Experimentos; 4º - Implementação de Testes; 5º - Análise de Dados e Aprendizado;