

Geração de Valor em Produtos e Serviços

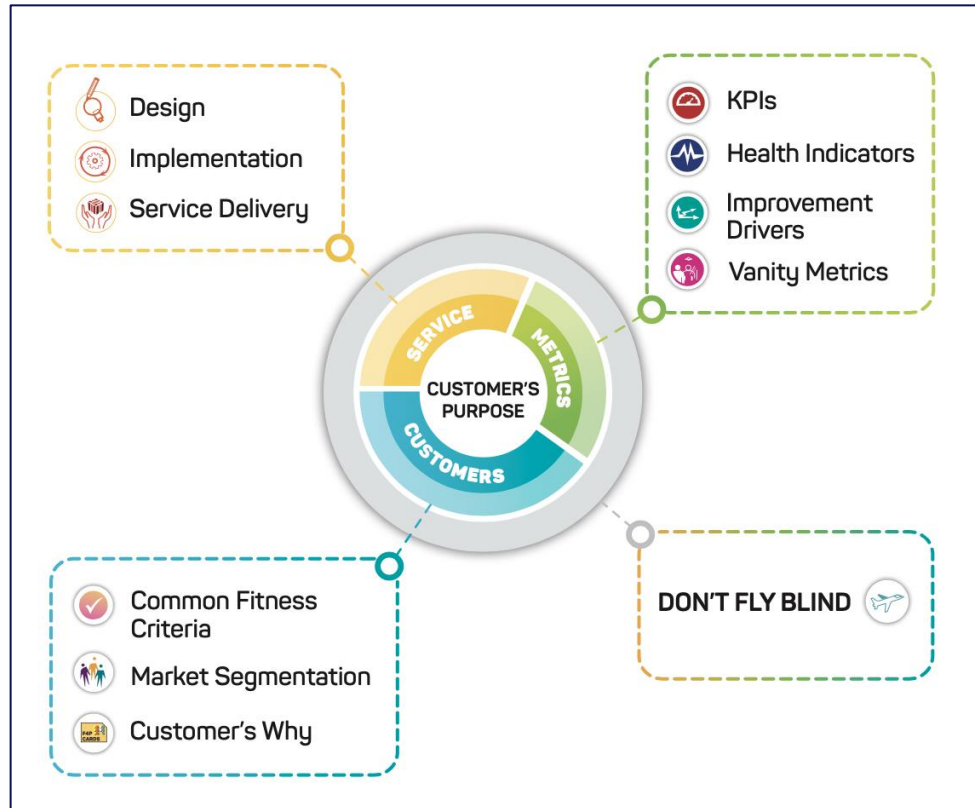
Alinhando valores e necessidades

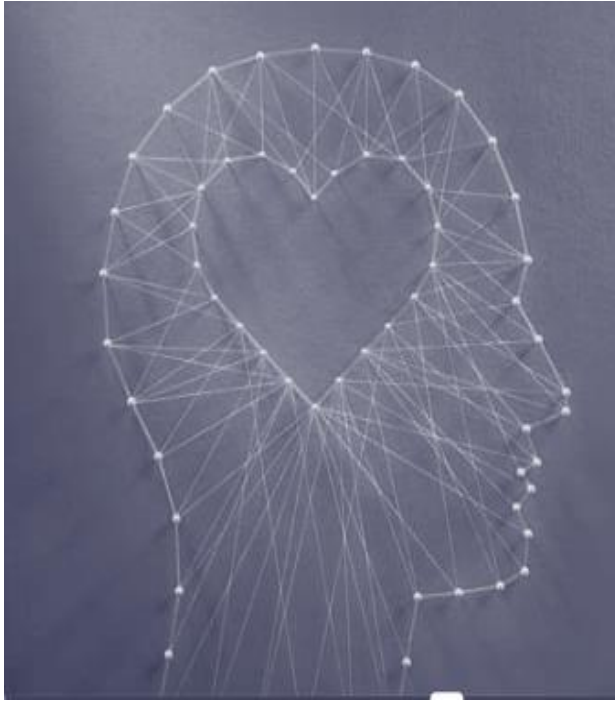
Compreender as necessidades e desejos dos clientes e oferecer soluções que atendam a essas demandas de maneira satisfatória.



FIT 4 PURPOSE

Qual é o problema que o meu produto ou serviço resolve? Qual é o benefício que o meu produto ou serviço oferece? Por que os clientes escolheriam o meu produto ou serviço em vez dos concorrentes?





MARKETING 5.0

Enfatiza a conexão emocional entre as empresas e seus clientes. Isso envolve a criação de uma narrativa autêntica e envolvente para o público-alvo.