

## PADRÃO DE RESPOSTA – PROVA DISCURSIVA – ESTUDO DE CASO

### PROCESSO SELETIVO – FUNDAÇÃO PARQUE TECNOLÓGICO ITAIPU/PTI-BR

#### CARGO: ANALISTA JÚNIOR – MARKETING

O *marketing* não é uma ciência exata e, por isso, existem diversas estratégias que podem ser adotadas para atingir os objetivos do cliente. Sendo assim, para esta questão não existe uma resposta única, uma estratégia única, motivo pelo qual elencamos os aspectos que o candidato deve abordar, demonstrando os conhecimentos necessários de marketing de conteúdo, de funil de vendas e de monitoramento de resultados, além da observância da adoção da norma padrão culta da língua portuguesa.

Esperamos, conforme enunciado, que o candidato demonstre o seu conhecimento sobre as etapas do funil de vendas, que são 3: Topo (aprendizado e descoberta), meio (reconhecimento do problema e consideração da solução) e fundo do funil (decisão de compra).

Ele deve indicar a utilização de estratégias de *inbound marketing* adequadas a cada fase do funil, para geração e qualificação dos leads, até que eles estejam na fase ideal para serem abordados pela equipe de vendas.

O candidato deve considerar criar a(s) persona(s) para desenvolver os conteúdos ideais.

Ideal exemplificar o tipo de conteúdo que ele adotaria para cada etapa do funil de vendas.

Deve abordar sobre monitoramento de todas as etapas até a venda.

#### **Fontes:**

- **Funil de Vendas: o que é, para que serve e como defini-lo para a sua empresa.** Disponível em: [rdstation.com](http://rdstation.com).
- **Funil de vendas: o que é, benefícios e como desenvolver um.** Disponível em: [rockcontent.com](http://rockcontent.com).
- ASSAD. **Marketing de Conteúdo.** Disponível em: Minha Biblioteca, Grupo GEN, 2016.

#### **TÁBUA DE CORREÇÃO – ASPECTOS TÉCNICOS – VALOR: 8,00 PONTOS**

O candidato deve demonstrar o seu conhecimento sobre as etapas do funil de vendas, que são 3: Topo (aprendizado e descoberta), meio (reconhecimento do problema e consideração da solução) e fundo do funil (decisão de compra) – **Valor:** 2,00 pontos

Neste caso, o candidato já deve indicar a utilização de estratégias de *inbound marketing* adequadas a cada fase do funil, para geração e qualificação dos leads, até que eles estejam na fase ideal para serem abordados pela equipe de vendas – **Valor:** 2,00 pontos

O candidato deve considerar criar a(s) persona(s) para desenvolver os conteúdos ideais – **Valor:** 1,00 ponto

Ideal exemplificar o tipo de conteúdo que ele adotaria para cada etapa do funil de vendas – **Valor:** 2,00 pontos

Deve abordar sobre monitoramento de todas as etapas até a venda – **Valor:** 1,00 ponto