# Article information:

SaaS marketing team structure  
<https://ortto.com/learn/saas-marketing-team-structure/>

# Article summary:

1. O artigo aborda a estrutura de equipes de marketing em empresas SaaS, destacando três áreas principais: marketing de marca, marketing de produto e marketing de crescimento.

2. A partir da opinião de 14 líderes de marketing em empresas SaaS, o artigo apresenta uma lista de cargos prioritários para as primeiras contratações na equipe de marketing.

3. O artigo também destaca a importância de considerar o objetivo da empresa ao fazer novas contratações e pensar no futuro da equipe, mesmo que ainda não haja recursos disponíveis para expandi-la.

# Article rating:

Appears moderately imbalanced: The article provides some useful information, but is missing several important points or pieces of evidence that would be required to present the discussed topics in a balanced and reliable way. You are encouraged to seek a more balanced perspective on the presented issues by exploring the provided research topics and looking at different information sources.

# Article analysis:

O artigo "SaaS marketing team structure" fornece uma visão geral útil sobre as áreas principais de marketing em SaaS e como construir uma equipe de marketing eficaz. No entanto, o artigo pode ser tendencioso em relação à importância do conteúdo e da marca em comparação com outras áreas importantes, como aquisição e retenção de clientes. Além disso, o artigo não explora profundamente os desafios específicos enfrentados pelas equipes de marketing SaaS, como a necessidade de trabalhar com dados complexos e lidar com ciclos de vendas mais longos.

Embora o artigo forneça algumas informações úteis sobre as prioridades de contratação para equipes de marketing SaaS em estágio inicial, ele não leva em consideração as diferenças entre empresas B2B e B2C ou entre empresas lideradas por produtos ou vendas. Além disso, o artigo não discute a importância da diversidade na construção de equipes eficazes de marketing SaaS.

Em termos de fontes, o artigo cita 14 líderes de marketing SaaS sem fornecer informações adicionais sobre suas empresas ou experiência no setor. Isso pode limitar a credibilidade das informações fornecidas no artigo.

No geral, embora o artigo forneça algumas informações úteis para líderes de marketing SaaS que procuram construir uma equipe eficaz, ele pode ser tendencioso e limitado em sua abordagem. Os leitores devem considerar cuidadosamente as informações apresentadas e buscar outras fontes para obter uma visão mais completa do assunto.

# Topics for further research:

* Como lidar com dados complexos em marketing SaaS?
* Quais são os desafios específicos enfrentados pelas equipes de marketing SaaS?
* Como construir uma equipe de marketing SaaS diversa e inclusiva?
* Quais são as diferenças entre marketing SaaS em empresas B2B e B2C?
* Como lidar com ciclos de vendas mais longos em marketing SaaS?
* Qual é a importância da aquisição e retenção de clientes em marketing SaaS?

# Report location:

<https://www.fullpicture.app/item/120fe37d673486d88692a3fa22a9f1b5>