



## K

### **Key Account**

Cliente-chave.

### **Key Factors**

Elementos essenciais para se atingir um objetivo numa situação específica de marketing.

### **Key Prospects**

Grupo de compradores que possui o maior poder aquisitivo potencial, dentro de um mercado.

### **Kick-Off**

Dar o primeiro passo; começar.

### **Know-How**

1. Conhecimento específico. 2. Informação no sentido mais profundo; ciência