

Você tem uma empresa que oferece um serviço espetacular, nenhum dos seus concorrentes nem chega perto de oferecer. **Mas mesmo com tudo isso, você não sabe o motivo deles terem mais seguidores nas redes sociais do que vocês.** Então, já parou para pensar que seu marketing de conteúdo está devendo?

Ou pior, ELE NEM EXISTE.

<https://media.giphy.com/media/8GiZ1TPvitkgU/giphy.gif>

Quer descobrir como resolver isso? Você acabou de chegar no lugar certo! **Nesse post, vamos te falar sobre o que é marketing de conteúdo, como ele pode ajudar sua empresa a crescer, quais as vantagens que um bom conteúdo trará para seu negócio e outros detalhes que você vai adorar saber.** E aí, tudo pronto?

## O que é Marketing de Conteúdo?

**O marketing de conteúdo vem se tornando uma das estratégias mais usadas pelas agências de marketing digital nos últimos anos.** A criação de conteúdo se transformou em uma grande arma de captação de novos clientes e a manutenção dos já existentes. Se utilizando dessa estratégia, as empresas buscam fidelizar potenciais clientes e manter os atuais.

Para que o marketing de conteúdo da sua empresa seja eficiente, **será preciso criar um conteúdo relevante e de qualidade, esse conteúdo pode ter diversas finalidades; como atrair, informar, ensinar e outros, mas deve principalmente educar o seu público alvo.** Além dessa educação, o marketing de conteúdo pode ajudar as páginas de sua empresa a ganharem visibilidade e credibilidade na rede e principalmente, serem achados pelos leads futuros.

Sendo assim, **marketing de conteúdo é uma forma pela qual as empresas podem atrair novos clientes e manter seus clientes atuais, fazendo isso através da produção e veiculação de conteúdos que possuam uma finalidade e que façam diferença na vida da pessoa que consome aquele material, um material relevante; que lhe ensine alguma coisa.**

## Quais as vantagens dessa estratégia?

O marketing de conteúdo tem inúmeros benefícios para as empresas que o adotam. De primeira, **podemos citar que trabalhar com marketing de conteúdo é algo que vai proporcionar experiências diferentes com diversas plataformas diferentes, já que para o seu marketing de conteúdo ser eficiente, é preciso**

**criar uma conexão entre diversos lugares (falaremos sobre isso mais a frente).** O marketing de conteúdo também é importante para empresas e pessoas que trabalham com inbound marketing. **Um trabalho eficiente de marketing de conteúdo faz também com que seu blog possa ter conteúdo atemporais, que levem cada vez pessoas a visitarem mais o seu site e consumam seus produtos.**

Além dessas vantagens, muitas empresas usam o marketing de conteúdo para aumentar sua lista de leads e também educar os clientes que sua empresa já tem. É um trabalho onde todo mundo sai ganhando!

## Quais os objetivos de se fazer um Marketing de Conteúdo?

**Toda estratégia que você busca usar para sua empresa precisa ter um alvo definido, buscando sempre o sucesso.** Se você ainda não sabe para que usar o marketing de conteúdo no seu negócio, vamos te ajudar dizendo alguns dos objetivos que você pode alcançar se tiver um marketing de conteúdo eficiente!

1. Aumentar o tráfego de visitantes no seu site de forma orgânica
2. Gerar mais leads de forma orgânica
3. Aumentar a notoriedade de sua marca nas redes
4. Fazer com que as pessoas criem lealdade a sua marca
5. Diminuir o custo de aquisição dos seus clientes
6. Melhorar a experiência pós-venda de seu cliente
7. Educar o consumidor
8. Engajar seus clientes
9. Gerar mais vendas

## Quais canais eu posso usar para fazer meu marketing de conteúdo?

**Na internet não faltam canais e opções que você possa usar para fazer com que sua empresa possa produzir um marketing de conteúdo que faça diferença.** Por isso, vamos te mostrar alguns canais de divulgação que você deve usar para alcançar bons números!

**Blogs:** Existentes desde 1999, apesar de muitos acharem que esta ferramenta vem se tornando obsoleta com o passar do tempo devido ao advento de outras redes, os blogs ainda são os melhores amigos dos produtores de conteúdo. Se você deseja trabalhar nessa área ou sabe que sua empresa precisa de um boost nesse departamento, apostar nos blogs é uma saída muito válida e barata. Criar um blog é

premissa crucial para o sucesso de suas ações de marketing digital e deve ser o ponto de partida de seus planos.

Se você é uma das pessoas que citamos acima e acha que os blogs são ferramentas ultrapassadas, saiba que muitas empresas de sucesso nos mais variados ramos se utilizam dos blogs como forma de educar seus consumidores. Por ser uma forma comum e interessante de atrair as pessoas para sua página, se você fizer a união entre bons conteúdos e o um bom SEO, o seu blog pode te dar muitos frutos positivos!

**Redes Sociais:** Pense em um canal fantástico para entrar em contato com os seus clientes e seduzir aqueles que ainda não são! Essa ferramenta é importante no universo do marketing digital porque elas podem servir como forma de contato com o seu cliente e em alguns outros casos, servem até como plataforma de venda! Como forma de te mostrar a importância de sua empresa estar bem posicionada nas redes, de acordo com a pesquisa Social Media Trends 2018; quase 95% das empresas brasileiras estão nas redes!

Mas aqui vale fazer uma valiosa lembrança, quando falamos em redes sociais, nem só de facebook e instagram vive o homem! Conheça e explore outras redes sociais, você pode achar outros potenciais clientes que nem fazem ideia que você existe!

**Vídeos:** Outro formato que tem capacidade de trazer muitos lucros para sua empresa caso ele seja usado de forma eficiente. Por conta da facilidade de se criar vídeos por todos os usuários das redes sociais, sua empresa pode se aproveitar disso para criar um laço de relação com o seu cliente! Por exemplo: Se você disponibilizar um vídeo na página de seu produto, a possibilidade de uma pessoa efetuar a compra aumenta em 85% ! Se sua empresa tiver condições de fazer uma produção de qualidade e a incorporar no seu post, aproveite!

Outros canais que você pode usar são os conteúdos ricos (como ebooks, infográficos, webinários) e o email marketing.

## Algumas dicas para você fazer seu Marketing de Conteúdo!

Aqui, vamos te dar alguns toques importantes para que você possa organizar seu marketing de conteúdo!

1. **Pesquise:** Saiba o que seus concorrentes estão fazendo, não para os copiar mas para descobrir o que dá certo e principalmente, o que você pode fazer de diferente.

2. **Planeje:** Nada, repetimos, **ABSOLUTAMENTE NADA**, no marketing de conteúdo deve acontecer por algum acaso. Se você deseja ter resultados bons, planejamento é preciso e muito bem vindo. O planejamento evitará que você cometa erros bestas, além de funcionar como um guia para o sucesso.
3. **Use e abuse dos canais:** Não se limite a trabalhar apenas com uma rede social ou com só uma forma de comunicação, trabalhar com diferentes redes te oferece a possibilidade de ter variadas formas de contato com diversos tipos de clientes em potencial.
4. **SEO:** Um dos diferenciais que separam os bons conteúdos dos conteúdos que fazem muito sucesso é o **SEO (Search Engine Optimization)**. É importante fazer um trabalho direitinho com as técnicas e práticas de pesquisa, para que seu material possa chegar nas primeiras páginas de busca do google

Gostou de conhecer um pouco mais sobre o marketing de conteúdo? Ele deu certo na sua empresa e você quer contar um pouco mais dessa experiência para gente? Deixe seu recado nos comentários e até o próximo post!