**Por que sua empresa precisa de investir em marketing de conteúdo?**

Saber a resposta a esta pergunta é determinante para o resultado financeiro das empresas, independentemente do porte ou ramo de atividade. Quer entender por quê? Basta considerar os seguintes fatores.

Ganho de escala

Nenhum outro canal de vendas proporciona um ganho de escala tão alto quanto a internet.

Mas para isso, é indispensável que as empresas invistam em conteúdos de qualidade, já que por meio deles, é possível estar bem posicionado no *Google* e conseguir atrair uma grande quantidade de potenciais clientes.

Esse ganho de escala estende-se também para as redes sociais da empresa, como o Instagram, por exemplo, atuando em todas as frentes para aumentar a visibilidade.

Amplo alcance da marca

Conteúdos de qualidade tornam a marca mais conhecida, seja em vídeos, textos ou imagens vinculadas ao site e às redes sociais.

Para entender esse amplo alcance, basta pensar na velocidade com a qual tudo acontece hoje, já que um post no Facebook viraliza em questão de minutos.

Empresas que investem em marketing de conteúdo seguem a mesma lógica, pois suas campanhas conseguem atingir milhares (e até milhões) de pessoas em curto espaço de tempo.

Modernidade

Desde que a internet se transformou na maior vitrine de negócios em todo o mundo, essas estratégias de conteúdo tornaram-se imprescindíveis para o sucesso nas vendas.

Por isso, as organizações que desenvolvem ações de marketing de conteúdo transmitem uma imagem moderna perante o mercado, sendo mais respeitadas pelo público-alvo e até mesmo pelos concorrentes.

Além disso, essas estratégias acabam beneficiando os processos como um todo, tornando as organizações menos burocráticas e mais rentáveis.

Engajamento do público-alvo

Por engajamento entende-se o envolvimento dos potenciais e atuais clientes com o conteúdo gerado pela empresa sobre os produtos e serviços que ela oferece.

Número de *likes*, compartilhamentos, comentários etc., nas páginas de empresas nas redes sociais consistem em bons exemplos disso.

Um marketing de conteúdo bem elaborado gera engajamento e com isso, a marca vai se tornando cada vez mais conhecida e respeitada, aumentando exponencialmente o número de clientes.

Melhor custo/benefício

Contrário ao que muitos empresários pensam, investir em marketing de conteúdo não custa uma mina de ouro.

Diversas pesquisas apontam que investir em marketing de conteúdo é mais econômico se comparado aos métodos convencionais, sendo possível reduzir custos com equipes de venda, prospecção de clientes, impressões gráficas etc.

Por valores acessíveis é possível contar com profissionais especializados, seja em elaboração de textos, imagens, vídeos etc., tudo para atrair o maior número possível de pessoas e transformá-las em clientes fiéis.

Maiores lucros

Todas as ferramentas oferecidas pelo marketing de conteúdo têm como objetivo a maximização dos lucros, ou seja, fazer com que a empresa se torne mais conhecida e aumente suas vendas.

Os profissionais dessa área, além de dominarem modernas estratégias de marketing, mantêm o foco nos resultados numéricos, tendo como horizonte as estratégias a longo prazo do negócio.

Como está o marketing de conteúdo da sua empresa? As estratégias estão atingindo os resultados (e lucros) esperados?