

## A importância do marketing de conteúdo

Investir em estratégias para alavancar as vendas e adquirir melhores posições, não é uma tarefa fácil. É aí que entra um poderoso recurso chamado Marketing de conteúdo. As empresas de grande porte, que possui colaboradores em alta, chegam a produzir em média 13 conteúdos por mês alcançando assim, 1,8% de número de visitas que equivale a 331,075 de visitantes. Considerado um valor bem elevado para o momento de crise em que o país se encontra.

O marketing de conteúdo nada mais é que, entrega de informações de maneira espontânea e natural para que as pessoas conheçam a sua marca e passem a tê-la como referência para no futuro adquirir seus produtos ou serviços. Quando falamos de conteúdo para internet. Estamos falando de criação de blogs, livros digitais (e-books), podcasts, infográficos, webinars, quis (teste online), vídeos e artigos. Todas essas ferramentas contribuem positivamente, na audiência do seu site, atraindo mais e mais visitantes. Portanto, usar corretamente, as ferramentas que compõe o marketing de conteúdo, é primordial.

Há cinco anos, o [4Ps](#) era valioso para as grandes e pequenas empresas na internet. Quem trabalha com marketing sabe que se refere ao [Mix de Marketing: produto, preço, praça e promoção](#). Hoje essa estratégia já não agrega valor. O que está em alta são os 4Es, que seria engajamento, experiência, exclusividade e emoção. Um conteúdo de qualidade tem 06 vezes mais conversão do que outros tipos de marketing. Grandes marcas do mercado crescem cada dia mais, devido a produção de conteúdos exclusivos e atrativos.

Mas, como entender o que atraí usuários a determinado site? Conheça algumas estratégias para adquirir visitantes.

1. Desenvolver conteúdos reais. O leitor se envolve mais com textos que associam a realidade com o produto, ou serviços. Textos agregadores ou que mostra a solução do problema leitor. Um exemplo disso é o *YouTube*. Essa ferramenta faz muito sucesso independente de faixa etária. Fala a língua da comunidade, com uma mensagem direta, e ainda oferecem a possibilidade dos fãs se relacionarem com eles.
2. Definir Personas é importante para direcionar os conteúdos para as pessoas que realmente vão comprar de você.
3. Posicionamento é outra forma de marketing de conteúdo. O termo significa engajar os visitantes com sua marca. Não adianta oferecer descontos e promoções se a marca não passa emoção.
4. Anúncios pagos onde grandes campeões no mercado é o **Google Ads** e **Facebooks Ads**.

5. Outro ponto importante para o marketing de conteúdo atual é a transmissão de áudio.
6. [Os influenciadores digitais](#) hoje são bastante procurados por dominar a comunicação conseguindo influenciar o comportamento de muitos consumidores.
7. [Os Chatbots](#) fornecem informações sobre o público que visita o site, proporcionando ao empreendedor compreender quais as campanhas geram mais audiência.
8. Existe uma ferramenta muito utilizada pelos profissionais de marketing são as *Call-to-Actions*, que incentivam as pessoas que estão navegando em seu site a executarem alguma ação.

O marketing de conteúdo tornou-se uma estratégia que tem por objetivo atrair e reter a atenção do público através da criação de conteúdos considerados relevantes. Além de atrair o público para o fechamento do negócio, torna-o fiel. O mundo está a cada dia interligado numa plataforma digital, e uma empresa que não estiver inserida nela, estará fora do progresso. É neste contexto que o Marketing de Conteúdo tem-se mostrado uma estratégia bastante eficiente para atrair e fidelizar os usuários.

Portanto, atraia novos consumidores e construa uma forte relação com seus clientes. Se sua empresa chegou agora no mundo digital, não se desespere, pesquise uma empresa de qualidade que trabalhe com marketing de conteúdo e aposte no potencial do seu empreendimento. Agora se você está iniciando do zero e não tem como investir financeiramente com agencias especializadas em marketing. Siga todas as instruções citadas acima de [como produzir marketing de conteúdo](#). E atinja os objetivos que você pretende alcançar com a sua estratégia. Mais atenção! Não queira ir com “muita sede ao pote”. Escolha qual o canal irá utilizar; se é pelo blog (textos) vídeos (rede sociais) ou E-mail Marketing (leads).

## Referências

- <https://resultadosdigitais.com.br/especiais/marketing-de-conteudo/>
- <https://www.agenciamestre.com/marketing-de-conteudo/o-que-e-marketing-de-conteudo/>
- <https://insights.avellarmedia.com/futuro-marketing-de-conteudo/>
- <https://viverdeblog.com/importancia-do-marketing/>
- <https://exame.abril.com.br/negocios/dino/entenda-a-importancia-do-marketing-de-conteudo-shtml/>
- <http://blog.penseavanti.com.br/entenda-a-importancia-do-marketing-de-conteudo/>
- <https://coworkingbrasil.org/news/a-importancia-do-marketing-de-conteudo/>
- <http://sebraemgcomvoce.com.br/marketing-de-conteudo-tudo-que-voce-precisa-saber/>