

8

DICAS...

SOBRE COMO USAR O MARKETING DE CONTEÚDO PARA VENDER MAIS



O conteúdo não é REI... ele é o reino inteiro...

José de Almeida



Marketing de conteúdo é criar e partilhar conteúdo relevante para captar, envolver e reter os seus clientes.

Oferecemos
conteúdo
relevante

Construímos uma
boa reputação
como especialistas

Ganhamos a
confiança
dos nossos
clientes

Conseguimos mais
negócio ao sermos
vistos como
especialistas

Os seus potenciais clientes atravessam este processo quando querem comprar um produto ou serviço.



Reconhecem a necessidade



Pesquisam informação



Avaliam alternativas



Tomam uma decisão



Avaliam a compra que fizeram



A informação que disponibilizamos através da estratégia de marketing de conteúdo aumenta o nosso sucesso nestas duas fases.

VALOR

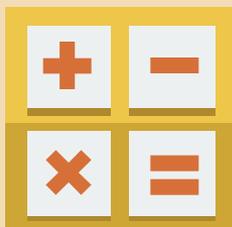
O ingrediente que afinal não é assim tão secreto...
do marketing de conteúdo



Como é que oferecemos valor aos nossos
clientes? Quer descobrir?
Continue a ler!

#1

Conheça bem o seu **mercado alvo**.



Software de
Contabilidade
(o seu nicho)

▶ Dicas de Microsoft Excel

▶ Finanças

▶ Gestão

▶ Dicas para Start-ups

▶ Empreendedorismo

Partilhe conteúdo acerca do seu nicho de mercado e acerca de tópicos relacionados que possam ser relevantes para os seus potenciais clientes.

#2

Explore diferentes formas de marketing de conteúdo.



Infographics



Apresentações
Slideshare



Entrevistas



E-books
Livros electrónicos



Páginas Web



Blog e Artigos
de Opinião



Vídeos



Redes Sociais



Press-releases

Estes são apenas alguns exemplos! Esteja sempre atento a oportunidades para partilhar conteúdo de interesse com os seus seguidores.

#3

Disponibilize conteúdo de valor regularmente.



Consistência

▶ Aumenta a confiança

▶ Aumenta o posicionamento nos motores de pesquisa

▶ Aumenta o tráfego para o seu site

▶ Aumenta o seu posicionamento como especialista

▶ Aumenta a força da sua marca

#4

Disponibilize conteúdo “oportunístico” de vez em quando



Qualidade + Relevância + Timing
= **Conteúdo “Oportunístico”**



Guia completo para o
desenho de
apresentações eficazes
em Powerpoint



10 tendências no design
gráfico nas
apresentações de
marketing em 2015

#5

Integre o marketing de conteúdo com a otimização de motores de pesquisa e redes sociais

- Crie um plano de longo prazo para consolidar todas as actividades de marketing digital
- Pesquise as palavras mais pesquisadas sobre o que vende



- Promova nas diferentes redes sociais
- Meça a eficácia das diferentes estratégias para poder determinar em quais apostar

#6

Crie conteúdo que se torne viral



Características de um post que se torna viral:

- O timing é essencial
- Estimula as emoções
- Oferece recompensa
- É accionável

#7

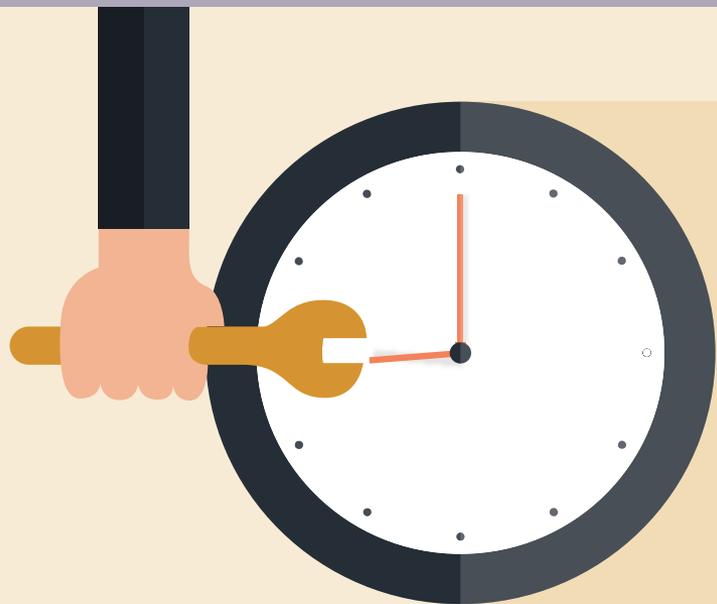
Desenvolva conteúdo que seja suficientemente credível para que seja compartilhado.

- Peça a especialistas para escrever
- Faça parcerias
- Cite fontes credíveis
- Mostre e explique a sua informação
- Publique em sites fiáveis



#8

Seja PACIENTE. O marketing de conteúdo demora tempo.



Uma estratégia de conteúdos envolve construir confiança, estabelecer uma relação com a sua audiência e construir a sua marca. Todas estas coisas não acontecem de um dia para o outro.



“Não me importa se o vídeo que estou a produzir não vende ténis. Estou a criar uma cultura e um conjunto de sensações à volta da New Balance.”

Patrick Cassidy, Head of Global Digital Brand Marketing, New Balance

**“Nós não necessitamos de mais
conteúdo — precisamos é de conteúdo
mais relevante e de maior qualidade.”**

José de Almeida





IDEIAS & DESAFIOS

DRIVING SALES EXCELLENCE WITH PASSION

Somos a empresa de referência
em Portugal na vertente de
Formação Coaching e
Consultoria Comercial.

Desafie-nos e descubra o que
podemos fazer por si e pela sua
Empresa!



contact: contacto@ideiasedesafios.com



fb: [ID.Ideias.e.desafios](https://www.facebook.com/ID.Ideias.e.desafios)



twitter: [@ideiasedesafios](https://twitter.com/ideiasedesafios)



blog: <http://www.ideiasedesafios.com>



<https://pt.pinterest.com/ideiasedesafios/>



<http://pt.slideshare.net/ideiasedesafios>



Telefone: +351 219 347 758