

# 20 RAZÕES PARA INVESTIR EM MARKETING DE CONTEÚDO

FERNANDO MORAES





# AULA 2

## 20 RAZÕES PARA INVESTIR EM MARKETING DE CONTEÚDO





1

ELIMINA A NECESSIDADE DE INTERMEDIÁRIO;  
CONSTRÓI SEU PÚBLICO.





# 2

OPORTUNIDADE DE EDUCAR O MERCADO COM  
A SUA VERSÃO DA HISTÓRIA.





# 3

CONTEÚDO SE ALIA A DIVERSAS ESTRATÉGIAS.





# 4

CONTEÚDO É A BASE DO MUNDO MODERNO.





# 5

90% DOS CONSUMIDORES COMEÇAM UMA TAREFA EM UM DISPOSITIVO E A TERMINAM NA OUTRA, DE ACORDO COM A FORBES.

Exemplo: conhecem um produto no computador de trabalho e concluem a compra no celular a caminho de casa.





6

70% DAS BUSCAS EM DISPOSITIVOS MÓVEIS  
LEVAM A AÇÕES EM UM WEBSITE EM ATÉ  
UMA HORA, SEGUNDO O IACQUIRE.



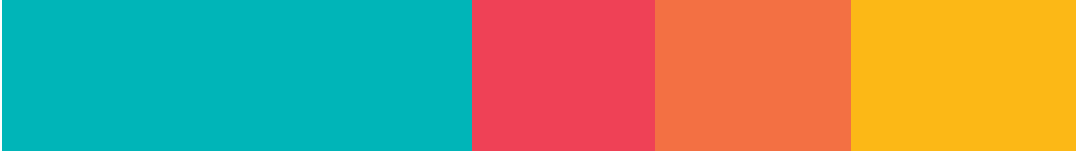




7

O CONTEÚDO MÉDIO DAS PÁGINAS QUE APARECEM ENTRE OS 10 PRIMEIROS RESULTADOS DO GOOGLE É DE NO MÍNIMO 2.000 PALAVRAS. QUANTO MAIS ACIMA, MAIS CONTEÚDO, GARANTE O HUBSPOT.





8

97% DAS BUSCAS NO BRASIL SÃO FEITAS  
NO GOOGLE.





# 9

O PRIMEIRO RESULTADO NO GOOGLE RECEBE 33% DOS CLIQUES. O DÉCIMO RESULTADO, APENAS 2,4%. (SEARCH ENGINE WATCH).





# RESULTADOS





# 10

CONSUMIDORES QUE RECEBEM EMAIL MARKETING  
GASTAM 83% A MAIS QUANDO FAZEM COMPRAS  
(ICONCONTACT).





11

O MARKETING DE CONTEÚDO PRODUZ O TRIPLO  
DE LEADS POR DÓLAR INVESTIDO  
(KAPOST).





# 12

46% DAS PESSOAS DIZEM QUE O DESIGN DE UM WEBSITE É O CRITÉRIO NÚMERO PARA DISCERNIR A CREDIBILIDADE DA EMPRESA (NEWSURED).





13

118 BILHÕES DE DÓLARES FOI O INVESTIMENTO  
EM MARKETING DE CONTEÚDO EM 2013.







14

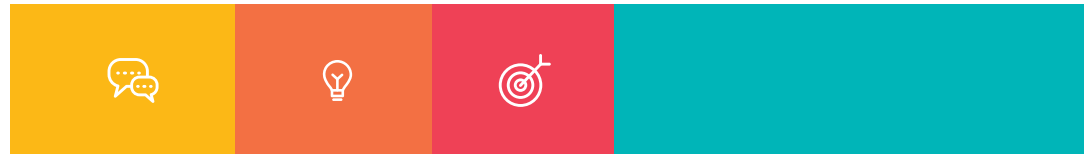
MAIS DE 70% DAS MARCAS AUMENTARAM EM 2014  
A QUANTIDADE DE CONTEÚDO QUE PRODUZEM  
(CONTENT MARKETING INSTITUTE).





# 15

MARKETING DE CONTEÚDO GERA 3X MAIS LEADS  
QUE OUTBOUND MARKETING, E CUSTA 62% MENOS.  
(DEMAND METRIC)





16

ORGANIZAÇÕES QUE INVESTEM MAIS DE 25% DO SEU ORÇAMENTO EM CONTEÚDO SE CONSIDERAM 30% MAIS BEM-SUCEDIDAS.  
(CONTENT TRENDS | ROCK CONTENT)





17

TAXA DE CONVERSÃO 6X MAIOR.





# 18

41% DOS PROFISSIONAIS DE MARKETING AFIRMAM QUE O MARKETING DE CONTEÚDO GERA ROI POSITIVO.





19

LEADS QUE VEM DE BUSCA ORGÂNICA PROPORCIONAM  
TAXA DE FECHAMENTO DE 14%  
(OUTBOUND É DE 1,7%)





20

LEADS NUTRIDAS PELO MARKETING DE CONTEÚDO  
FAZEM COMPRAS 47% MAIORES  
QUE AS NÃO NUTRIDAS.





# FONTES



MARKETINGDECONTEUDO.COM



RESULTADOS DIGITAIS



ACESSO LIVRE COMUNICAÇÃO.

