

CONTENT MARKETING

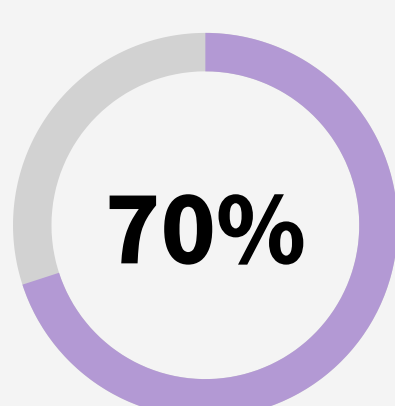


O QUE É O CONTENT MARKETING?

É um processo de planeamento, criação, distribuição, partilha e publicação de conteúdo através de canais de comunicação online e offline



O CONTENT MARKETING É IMPORTANTE?



Os Clientes B2B completam **70%** do processo de tomada de decisão antes de contactarem um representante de vendas. Durante o processo de compra, cada comprador passa até **1/3 do seu tempo a pesquisar online**



QUE TIPOS DE CONTEÚDO POSSO USAR?



WEBINARS

76% dos marketers reportam que os Webinars permitem alcançar mais leads e **75%** referem que aumenta o alcance da marca



VÍDEO

87% dos marketers referem que o vídeo traz um ROI positivo à empresa



BLOG

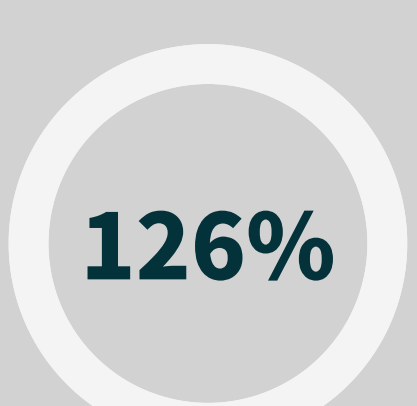
As empresas que têm um blog produzem uma média de **67%** mais leads do que empresas que não utilizam este tipo de conteúdo

E MUITOS OUTROS COMO PODCASTS, SOCIAL MEDIA, EBOOKS, INFOGRÁFICOS OU WHITE PAPERS

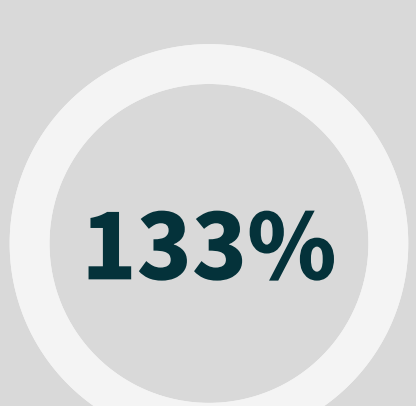


O CONTENT MARKETING É A ESPINHA DORSAL DA METODOLOGIA INBOUND MARKETING

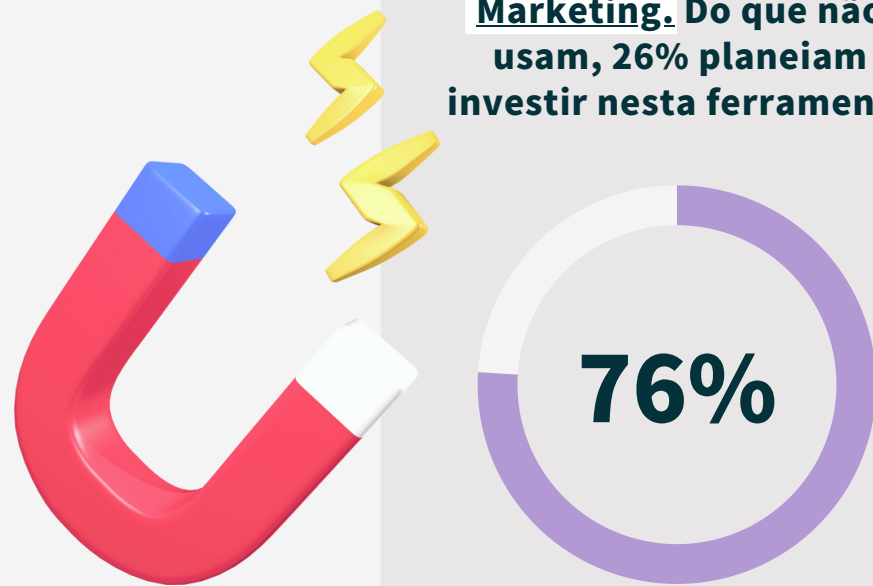
Empresas que utilizam a **Metodologia Inbound Marketing** podem gerar até **126%** mais leads do que as que não o fazem



As empresas B2B com processos de geração de **leads qualificados** têm mais **133%** de receita do que as restantes



76% das empresas utilizam **Automação de Marketing**. Do que não usam, **26%** planeiam investir nesta ferramenta



REFERÊNCIAS

- [Content Marketing Infographic](#)
- [Video Marketing Statistics 2022](#)
- [QN24 Webinar Benchmarks Report](#)
- [Not Another Marketing Report](#)
- [20+22 Game-Changing Lead Gen Statistics for 2022](#)

