

Sabemos que estar presente na internet é importante para qualquer empresa que vende dentro ou fora do ambiente digital. É preciso entregar algo para que seu público o acompanhe e continue sendo incentivado a comprar, e é para isso que existem as estratégias e conceitos do marketing de conteúdo.

Aprenda abaixo o que é marketing de conteúdo, como aplicar na sua empresa, seus benefícios e mais!

O que é marketing de conteúdo?

O marketing de conteúdo é um dos braços dentro do marketing e seu objetivo, como o próprio nome diz, é gerar conteúdo relevante focado em [engajar o seu público-alvo](#). Esse engajamento faz parte do processo de encantamento do cliente com a sua marca, o que o leva a querer comprar o seu produto, auxiliando no aumento das vendas.

Mas além de fidelizar clientes, o marketing de conteúdo também traz mais autoridade e voz para a sua marca. Isso porque, ao produzir conteúdos sobre o seu mercado, o público enxergará o seu negócio não somente como um produto, mas como uma referência no assunto.

Por que usar o marketing de conteúdo?

Além de gerar autoridade para a sua empresa, o marketing de conteúdo é importante por trazer benefícios, como:

Mais interação

Com o conteúdo para seus clientes, eles podem interagir mais com a sua empresa e conhecer melhor seus produtos e serviços. Isso é ótimo para gerar oportunidade de [fidelização do público](#), além de estreitar a relação cliente X empresa.

Mais visibilidade

Uma empresa que gera conteúdo é uma empresa atualizada, e os clientes gostam disso! Ter conteúdo relevante é essencial para manter e aumentar a visibilidade do seu negócio.

Aumento das vendas

Com interação e visibilidade, a sua empresa também tem aumento nas vendas. Isso porque mais possíveis compradores vão estar olhando e conhecendo o seu negócio, gerando mais possibilidades de fechar vendas.

Fideliza o cliente

Toda empresa precisa de clientes fiéis e que permaneçam comprando seus produtos. O marketing de conteúdo auxilia nesse processo, pois o público prioriza empresas que ofereçam mais que produtos, mas uma experiência em ser cliente.

Como fazer marketing de conteúdo?

Existem algumas formas de aplicar o marketing de conteúdo e o meio mais usado é a internet. É preciso estruturar uma estratégia de conteúdo com base no conhecimento do público da sua empresa, já que eles serão os receptores.

O marketing de conteúdo pode ser construído através de:

- Blog;
- Redes sociais;
- Vídeos;
- Email marketing.

Para cada canal, há uma estratégia diferente que deve ser definida. É importante também ter noções de marketing digital para estruturar o público que deseja ser atingido com o conteúdo, quais formatos serão utilizados, como foto ou vídeo, e como será executado o planejamento em cada canal.

Leia também: [Marketing digital para iniciantes: 7 dicas essenciais](#)



Blog

Um dos principais meios para realizar o marketing de conteúdo é através do blog. Criar um blog da sua empresa é importante para atrair novos clientes a partir da divulgação de conteúdo relevante.

Você pode escrever mais sobre o seu produto, sobre assuntos relacionados com o seu negócio e o que for de interesse de seus clientes. Além disso, aplicando as técnicas de SEO o seu conteúdo pode aparecer como um dos primeiros resultados de buscas orgânicas no Google, trazendo ainda mais visibilidade a sua empresa.

Redes sociais

As redes sociais são um ótimo aliado para o marketing de conteúdo por disponibilizar ferramentas úteis para a criação. Você pode explorar conteúdos em foto, vídeos longos e curtos, texto, gif e muito mais. Outra vantagem da rede social é o grande alcance e visibilidade que ela traz para o seu negócio, já que muitos consumidores usam as redes para auxiliar na decisão de compra.

Leia também: [Como vender pelo Instagram? Melhores dicas para iniciantes](#)

Vídeos

Conteúdo em vídeo é essencial nos dias de hoje, pois cada vez mais o audiovisual está presente na internet. Plataformas como o YouTube podem ser grandes aliadas no marketing de conteúdo. Você pode fazer vídeos explicativos sobre o seu produto, [unboxing](#) e tudo o que for relacionado e relevante ao seu negócio.

E-mail marketing

Esse é um canal interessante para o marketing de conteúdo por atuar como um canal direto com o cliente. Divulgue comunicados, promoções e outras informações pertinentes que possam interessar o seu público. O e-mail marketing é útil para manter a sua base de clientes ativo e informado sobre o seu negócio, aproveitando mais o relacionamento.

O segredo para ter bons resultados com o marketing de conteúdo é conhecer bem o seu público, manter uma boa frequência de postagens e planejar com antecedência suas pautas. Dessa forma você constrói a sua comunicação digital e inicia o processo de encantamento da sua empresa com o cliente.

Gostou de saber mais sobre o que é marketing de conteúdo? Então aproveite para conhecer outros assuntos sobre empreendedorismo no [Me Ajude a Vender](#). Aproveite!