

LINHAS MESTRAS PARA ALINHAR O SEU CONTEÚDO COM O FUNIL DE VENDAS

Antes de criar qualquer calendário de conteúdo para a Estratégia de Marketing de Conteúdo da sua empresa, temos uma dica (extremamente) importante para lhe dar: **alinhe o seu conteúdo com o funil de vendas!** Esta referência à imagem de um funil é uma representação visual do percurso percorrido por um potencial cliente, passando pela fase de lead, até ao momento em que faz uma compra efetiva.

Neste Guia de Marketing iremos tratar dos 3 níveis base do funil: Tomada de Consciência, Pesquisa, e Compra. Estas são 3 etapas muito diferentes pelas quais os *prospects* passam antes de se tornarem seus clientes, e como tal, estes estão interessados em diferentes tipos de conteúdo em cada momento. Abaixo, vamos ver mais de perto cada nível do funil, o tipo de conteúdo mais adequado e como este deve estar alinhado com o seu principal objetivo: **VENDER!**

1º NÍVEL FUNIL: Tomada de Consciência (*Awareness*)

TIPOS CONTEÚDO: Blog posts, social media updates ou partilhas/shares, infographics, press releases, newsletters, emails

PORQUE RAZÃO: Neste 1º nível, o seu objetivo é assegurar que os seus potenciais clientes saibam que a sua empresa existe. Este tipo de conteúdo é o indicado porque é o melhor para estabelecer conhecimento, gerar interesse e ganhar sequência.

2º NÍVEL FUNIL: Pesquisa

TIPOS CONTEÚDO Whitepapers, eBooks, webinars, videos como fazer, apresentações

PORQUE MOTIVO: Naturalmente, os potenciais clientes precisam de tempo para decidir se fazer uma compra é a melhor opção. Aproveite este momento para ajudar a (in)formá-los, para estabelecer-se como uma autoridade da indústria e ilustrar porque o seu produto ou serviço é o melhor do mercado.

3º NÍVEL FUNIL: Compra

TIPOS CONTEÚDO Brochuras, case studies, sales sheets, videos de demonstração

PORQUE MOTIVO Assim que o seu cliente decide então que o seu produto/serviço é a escolha certa, ajude-o a dar os últimos passos desta etapa. Os tipos de conteúdo sugeridos aqui deverão proporcionar, a quem está prestes a ser seu cliente, uma visão clara das opções disponíveis, tais como: ofertas especiais, pacotes e preços .



ENVIE O SEU PEDIDO - Adorávamos poder ajudar!

A WSI é Líder Mundial em Serviços de Consultoria em Internet Marketing. Utilizando a tecnologia mais inovadora e as mais avançadas técnicas e estratégias em Digital Marketing, permite que qualquer empresa possa ter uma Solução de Digital Marketing customizada e adequada aos seus objetivos de negócio, por meio da otimização da sua presença online. Para mais informação sobre as Soluções de Digital Marketing, por favor entre em contacto com o seu Consultor WSI ou envie um email para: info@wsiportugal.com.