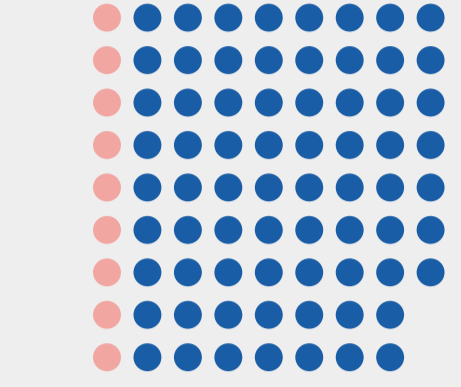
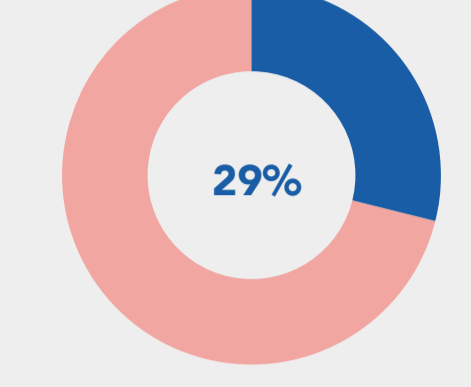




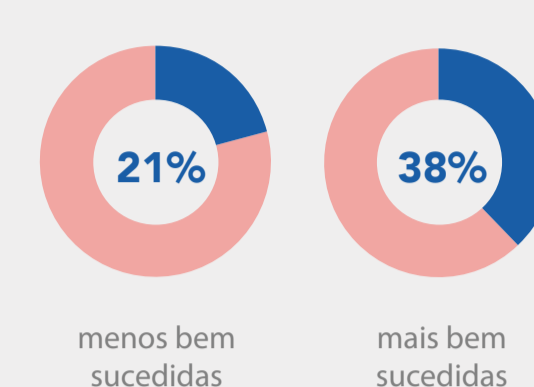
# A Importância do Marketing de Conteúdo: 45 Estatísticas Mundiais



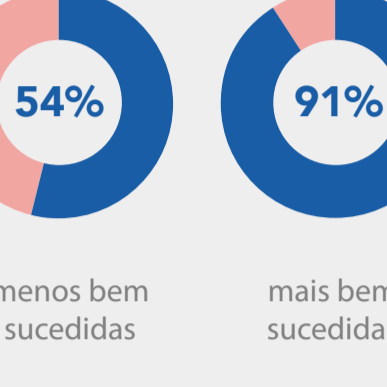
O marketing de conteúdo ou inbound marketing gera 3x mais leads e custa 62% menos do que o outbound marketing.



Pequenos negócios com blogs tem 126% mais crescimento de leads do que pequenos negócios sem blogs.



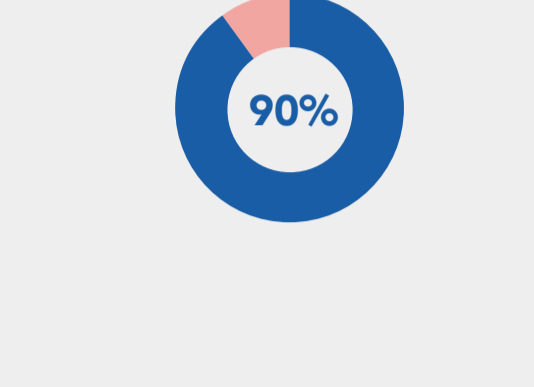
O Marketing de Conteúdo tem taxas de conversão 6x maiores do que outros métodos de marketing.



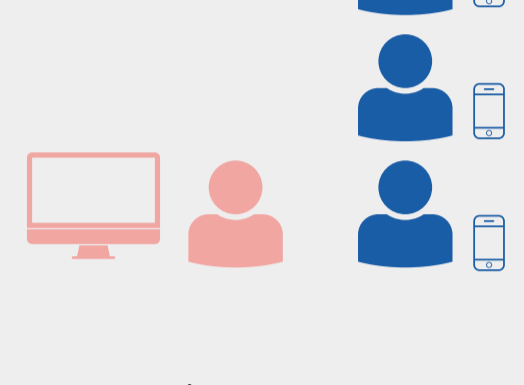
Marcas que assumem a liderança da produção de conteúdo no seu nicho recebem 7.8x mais tráfego em seus sites.



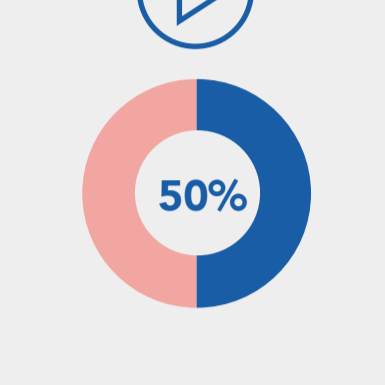
Em média, organizações B2B alocam 29% do orçamento total de marketing para conteúdo.



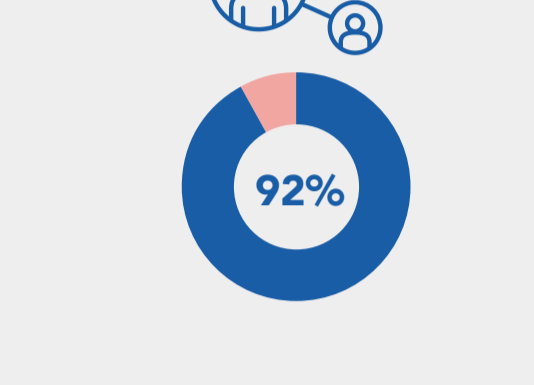
Empresas B2C menos bem sucedidas dedicaram até 21% do orçamento para marketing de conteúdo, as mais bem sucedidas 38%.



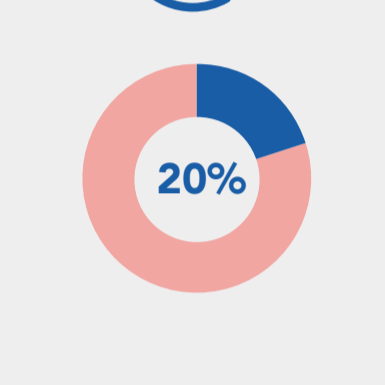
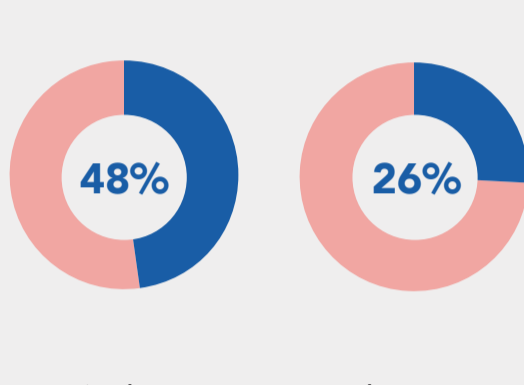
54% dos profissionais B2C menos bem sucedidos medem o ROI, enquanto 91% dos mais bem sucedidos fazem esse controle.



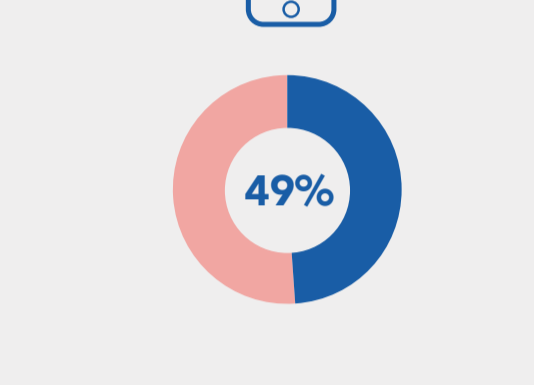
81% dos profissionais de marketing concordam que conteúdos interativos capturam mais atenção do que conteúdo estático.



90% dos consumidores dizem que vídeos de produtos ajudam a fazer decisões de compras.



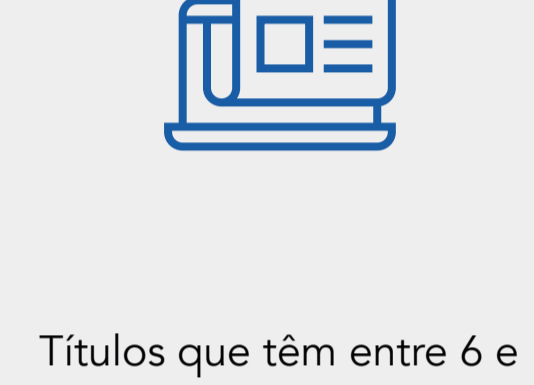
Mais de 50% dos vídeos são assistidos em mobile.



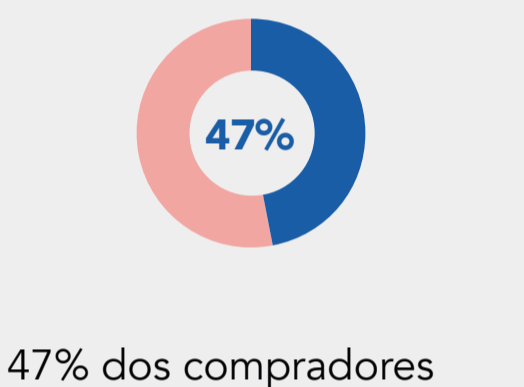
48% dos consumidores começam uma busca em dispositivos mobile com um mecanismo de busca e 26% com um aplicativo.



20% das pesquisas no aplicativo mobile do Google e dispositivos Android são feitas por comando de voz.



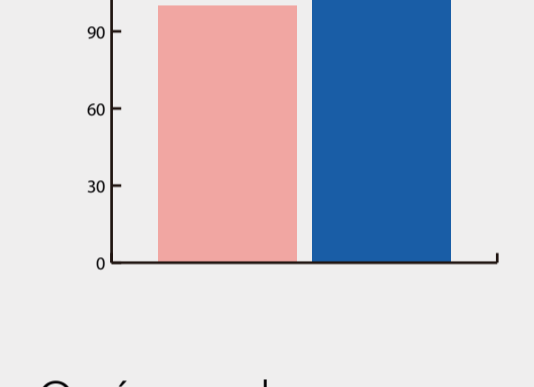
49% de profissionais B2B que usam aparelhos mobile para fazer pesquisas utilizam no local de trabalho.



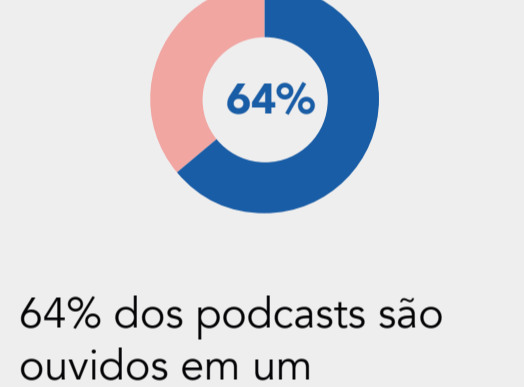
65% dos usuários de smartphone fazem pesquisas buscando a informação mais relevante independente da empresa que a fornece.



53% dos profissionais de marketing dizem que conteúdo para blog é prioridade máxima na estratégia de inbound marketing.



Titulos que têm entre 6 e 13 palavras são os que atraem o maior e mais consistente tráfego.



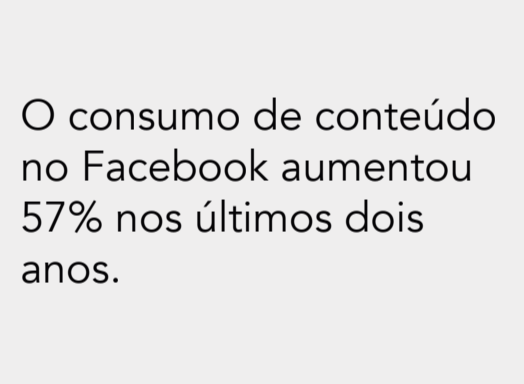
47% dos compradores viram de 3 a 5 conteúdos relacionados a um produto antes de interagir com um vendedor.



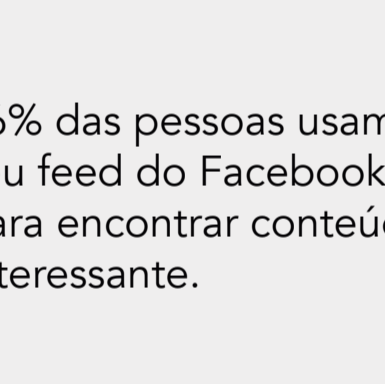
96% dos compradores B2B querem conteúdo com mais informação vindo dos líderes do mercado.



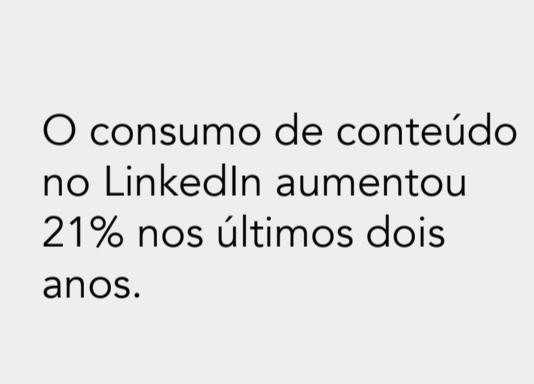
O número de pessoas ouvindo Podcasts aumentou 23% entre 2015 e 2016.



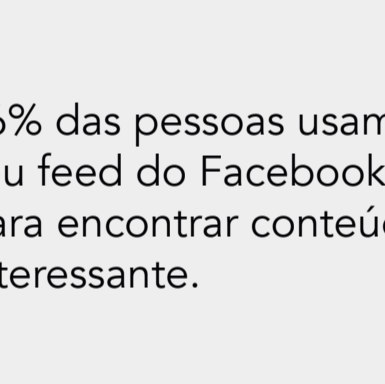
64% dos podcasts são ouvidos em um smartphone ou tablet.



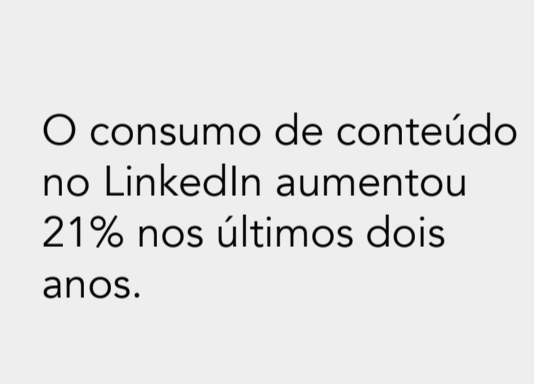
21% dos Americanos a partir de 12 anos ouvem pelo menos 1 podcast por mês.



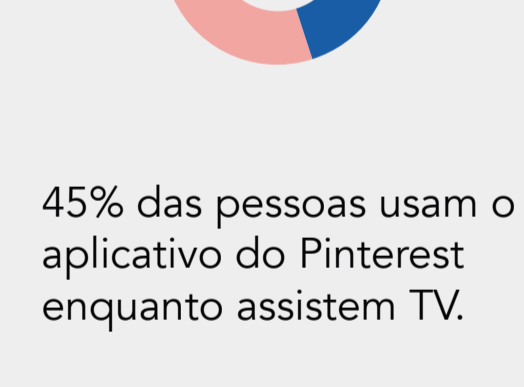
O consumo de conteúdo no Facebook aumentou 57% nos últimos dois anos.



76% das pessoas usam seu feed do Facebook para encontrar conteúdo interessante.



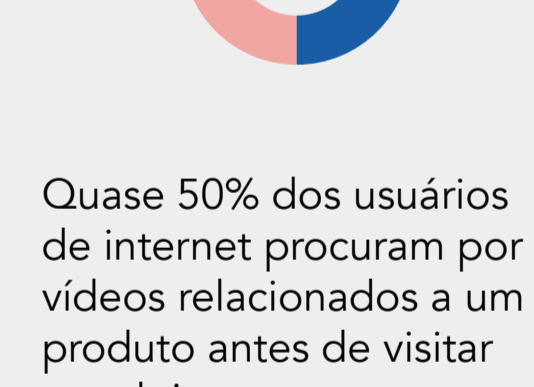
O consumo de conteúdo no LinkedIn aumentou 21% nos últimos dois anos.



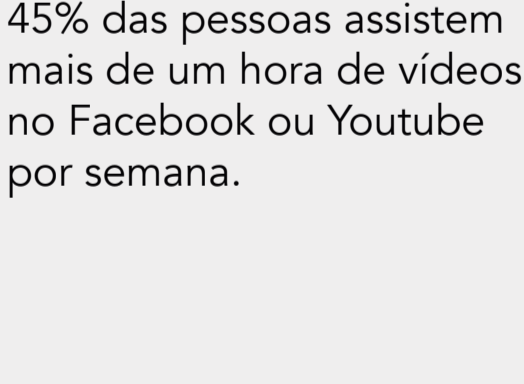
31% dos adultos na internet usam o Pinterest.



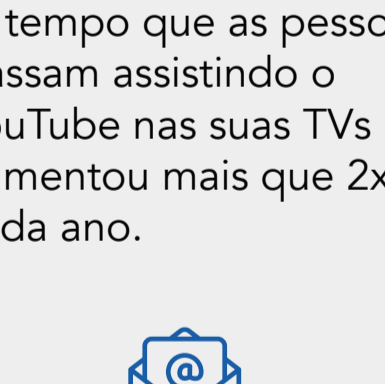
Usuários do Pinterest têm as mesmas chances de fazer compras que usuários de outras redes sociais, mas gastam, em média, 50% mais.



Usuários do Pinterest gastam, em média, 20% mais do que usuários que não vieram por redes sociais.



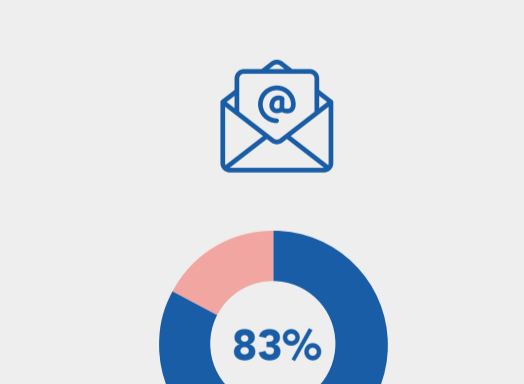
45% das pessoas usam o aplicativo do Pinterest enquanto assistem TV.



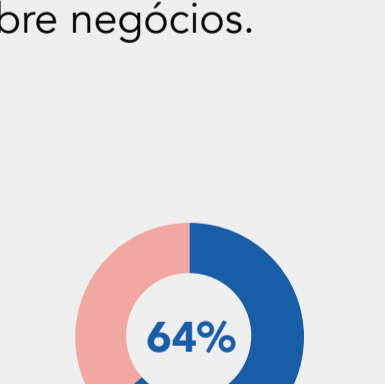
Mais de 95 milhões de fotos e vídeos são compartilhados diariamente no Instagram.



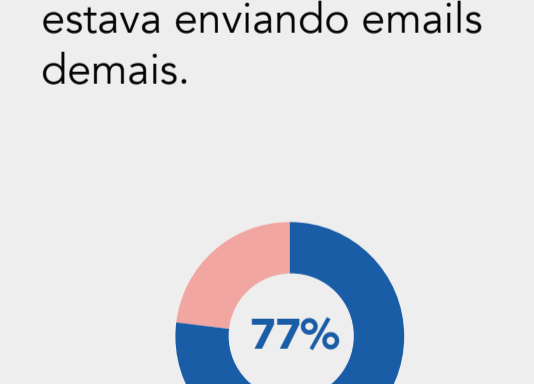
Quase 50% dos usuários de internet procuram por vídeos relacionados a um produto antes de visitar uma loja.



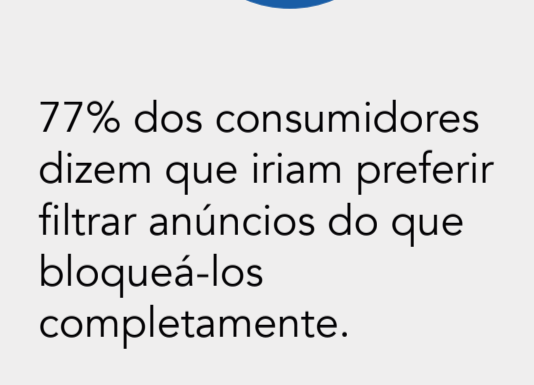
45% das pessoas assistem mais de um hora de vídeos no Facebook ou Youtube por semana.



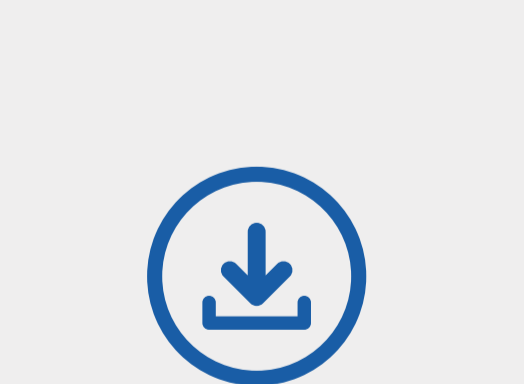
O tempo que as pessoas passam assistindo o YouTube nas suas TVs aumentou mais que 2x a cada ano.



86% dos profissionais preferem usar o email quando estão falando sobre negócios.



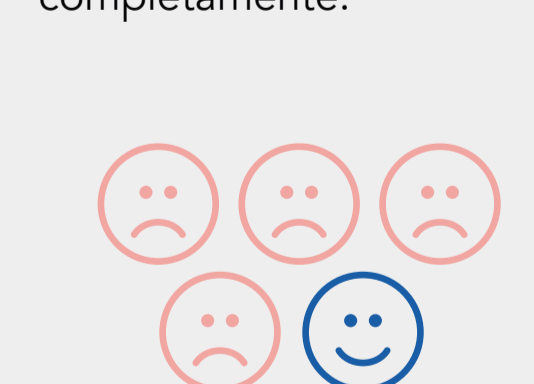
78% dos consumidores se desinscreveram de listas de emails porque a marca estava enviando emails demais.



83% das empresas usam, pelo menos, uma segmentação básica para os seus emails.



64% dos usuários de "ad blockers" os utilizam porque acreditam que anúncios são irritantes ou intrusivos.



77% dos consumidores dizem que iriam preferir filtrar anúncios do que bloqueá-los completamente.



91% das pessoas dizem que anúncios são os mais intrusivos hoje do que 2 anos atrás.



4 de 5 pessoas saem de uma página devido a um pop-up ou vídeo de anúncio que inicia automaticamente.

## VIVER DE BLOG

Marketing de Conteúdo Para Construir Sua Autoridade Online Memorável.

Referências:  
<http://contentmarketinginstitute.com/2016/08/content-marketing-stats/>  
<http://contentmarketinginstitute.com/2017/10/stats-invest-content-marketing/>  
<http://contentmarketinginstitute.com/2016/09/content-marketing-research-b2b/>  
<https://www.hubspot.com/marketing-statistics>  
<https://www.forbes.com/sites/jaysondemers/2015/12/10/35-content-marketing-statistics-you-need-to-know-in-2016/#1bd17dcd293b>  
<https://www.crazyegg.com/blog/content-marketing-statistics-2017/>

