



## 12 passos para criar uma estratégia de Marketing de Conteúdo B2B para seu negócio



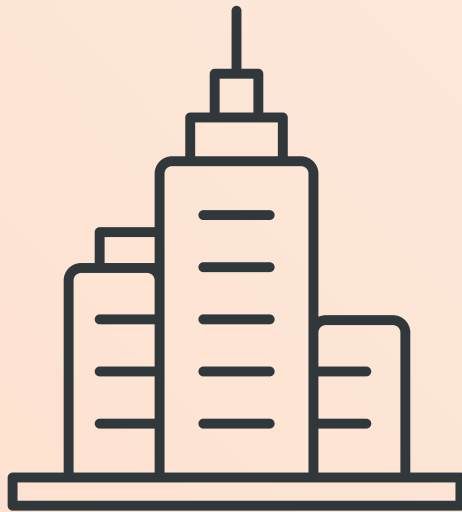
## INTRODUÇÃO

O Marketing B2B ainda é visto como um conjunto de ações de marketing carentes e sem criatividade para alcançar clientes empresariais.

Apesar das claras diferenças entre o marketing B2B e o B2C (que foca no consumidor final), muitas ações de marketing de conteúdo servem para ambos os casos, mudando apenas a linguagem e o modo de aplicação.

Mesmo no marketing B2B, ainda estamos falando de relações entre pessoas, e portanto, o marketing de conteúdo não só se aplica como se tornou extremamente essencial para o sucesso do marketing empresarial.

Veja os 12 passos iniciais de quem pretende montar uma estratégia vencedora e conquistar mais clientes empresariais.



1



Concentre esforços em apenas um segmento de clientes por vez, geralmente aquele que se encontram seus melhores compradores.

2



Crie a persona do seu negócio, e use-a como base para descobrir se seus produtos, serviços e conteúdos estão adequados para o mercado que deseja atuar.

3



Defina metas para os próximos 6 e 12 meses. Feito isso, analisa o que precisa ser implementado ou modificado para atingir esses resultados.



4



Tenha uma lista de frases e de palavras-chave que podem ser associadas a seu negócio, antes de produzir qualquer tipo de conteúdo.

5

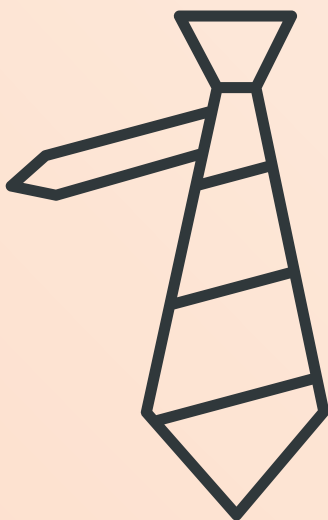


Use essa lista como base para a criação de um calendário editorial variado, incluindo artigos, vídeos, infográficos, apresentações e todo formato que for relevante no seu mercado.

6



Invista na captação de emails para sua lista e também use ferramentas como automação e conteúdo segmentado para guiar os leads através do funil de vendas.



7



Apesar do funil B2B ser percorrido mais lentamente pelo lead, redes sociais são ótimas ferramentas para gerar reconhecimento de marca. Portanto, use-as com sabedoria.

8

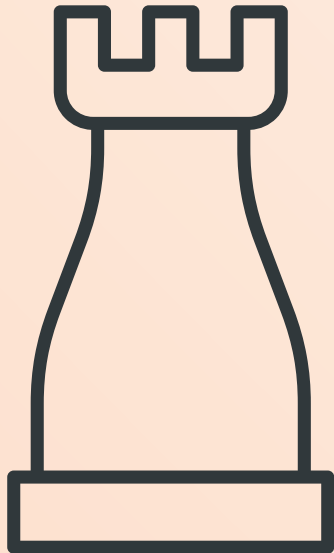


Se você ainda não fez, conte a história da sua empresa em diferentes formatos, como em texto e vídeo, para criar conexão com seus clientes e leads.

9



Faça webinários para explicar, de forma interativa e dinâmica, os aspectos técnicos do seu negócio. Colocar um rosto na frente de informações ajuda o engajamento.



10



Entenda como os visitantes chegam até seu site, quais termos que mais trazem visita e quais palavras-chave você pode usar para atrair ainda mais pessoas?

11



Impulsione o alcance do seu conteúdo com anúncios no Adwords e nas redes sociais, método de divulgação muito mais barato que anúncios em mídias tradicionais

12



Fique de olho nas métricas de conversão, como volume e qualidade de leads ou a criação de oportunidades de vendas e de aquisição de novos clientes.



## O QUE DIZEM SOBRE O HENRIQUE?



O Henrique é minha referência absoluta no que se diz respeito a criação de audiências e receita através de um blog”. - Érico Rocha



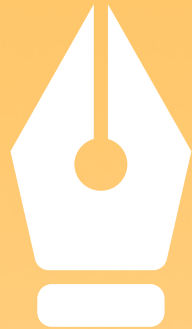
Livro negócios digitais atingiu a quarta posição entre os mais vendidos no ranking da Veja.



Viver de Blog é um dos 1.000 sites mais influentes do Brasil segundo ranking Alexa.



Eleito um dos melhores blogs de marketing digital do Brasil pela Hubspot.



# Produção de Conteúdos Memoráveis

**Viralize seus conteúdos.  
Aumente suas vendas.**

**QUERO SABER MAIS! >**





Fique de olho nas atualizações de conteúdo memorável do Viver de Blog



Dicas rápidas e práticas de Marketing Digital



Palestras, entrevistas e conteúdos em vídeo sobre Marketing Digital



@viverdeblog  
Acompanhe o meu dia a dia na rede social do momento



Espírito Viver de Blog traduzido em imagens inspiradoras



Publicações relevantes e atualizadas do mercado de Marketing Digital



### **HENRIQUE CARVALHO**

Vive exclusivamente de blog desde seus 23 anos e tem como propósito de vida ajudar cada vez mais pessoas a realizar o sonho de Viver de Blog também.

# VIVER DE BLOG

Mais que um blog, um estilo de vida.