CASE DE SUCESSO

Inbound Marketing

LEME

agencialeme.com



Veja o que provocou o aumento de 153,17% de acessos ao site por meio de estratégias de inbound marketing e mais de 6.300% oportunidades geradas em 6 meses

Nos últimos anos, o nosso cliente **Attow Automotive**, fabricante de terminais e barras de direção para linha pesada, vem apostando em uma comunicação e atendimento mais humanizado e eficiente com seus clientes e prospects.

Nosso papel foi comunicar ao mercado, o atual desafio do cliente, destacando seus diferenciais de mercado, qualidade dos produtos e custo benefício, para atender e superar as expectativas do mercado e consequentemente **atingir potenciais clientes e compras recorrentes.**

Período de 6 meses: Junho 2021 a Novembro 2021

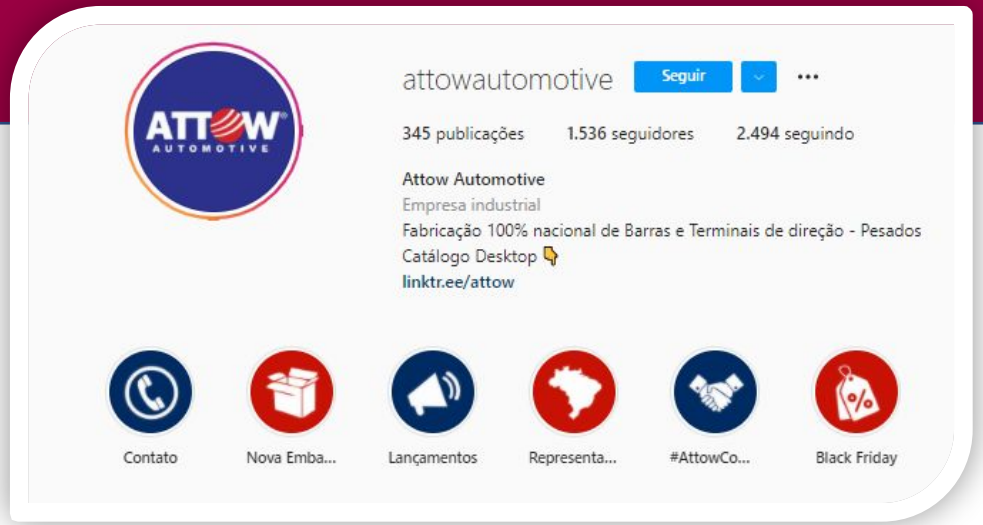
Unidade visual e Gestão de Redes Sociais

MARKETING DE CONTEÚDO

A agência traçou estratégias para engajar o público nas redes sociais interagir diretamente com a persona desenhada em briefing com o cliente, utilizando as abordagens de atração, conversão e relacionamento, com o intuito de transformar leads em vendas.

Clique aqui e conheça a página de vendas que criamos

Clique aqui e conheça a unidade dos canais que criamos





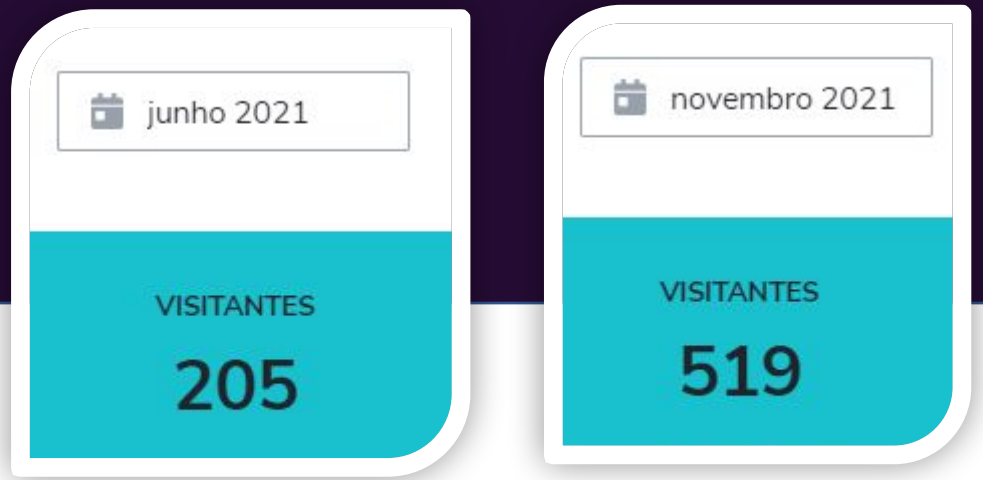












Crescimento exponencial em tráfego ao site

153,17% de aumento em 6 meses

153,17% de aumento em visitantes únicos

Para esse resultado, algumas ações foram desenhadas como: Criação de um novo site e aperfeiçoamento no SEO, estudo das personas, criação de materiais ricos e matérias no Blog, divulgação em redes sociais, campanhas pontuais de Google Ads e campanhas de e-mail marketing para clientes ativos, inativos e prospects.

O intuito foi gerar tráfego qualificado para o site, com perfis de usuários dispostos a conhecer melhor a empresa e solicitar cotações.

OPORTUNIDADES

63

4,47% dos 1410 Leads existentes na sua base

LEADS

149

10,57% dos 1410 Leads existentes na sua base

Estratégia de geração de Leads e Oportunidades

De Junho 2021 a Novembro 2021

4,47% das listas de contatos para o cliente em questão, são potenciais clientes que **entraram em contato para negociar produtos**, o restante deste percentual, já eram contatos trabalhados no CRM do cliente. No primeiro mês iniciamos com 0 e acabamos o semestre com **63 oportunidades.**

Enquanto **10,57%** são contatos que **baixaram o portfólio da empresa e/ou assinaram** o recebimento da Newsletter.

Isto se deu pelas integrações que a agência fez dentro do site, pelas Landing Pages criadas para vendas e divulgação orgânica e campanha paga (apenas 1 mês) para o mercado de linha pesada.

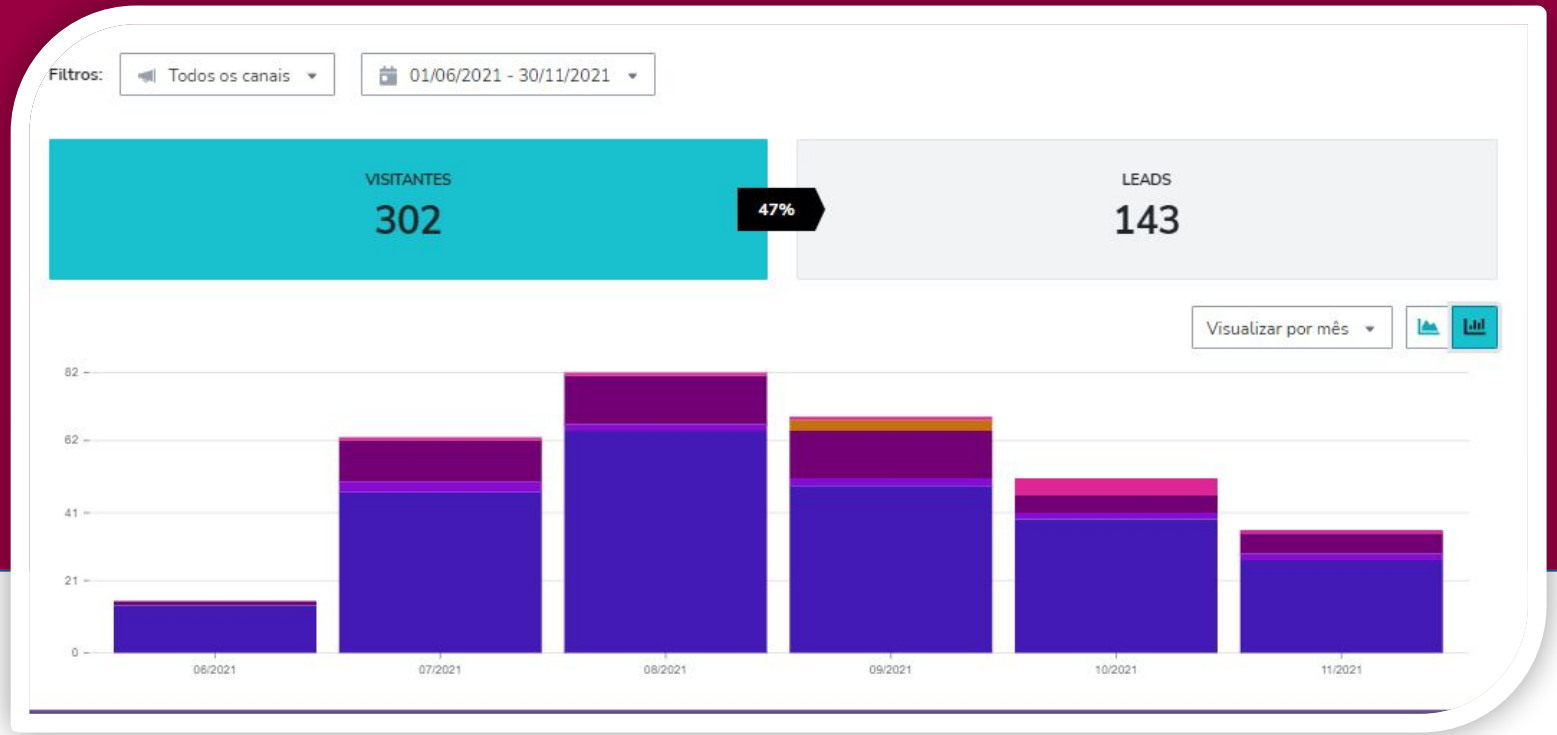
Visitas ao site via Campanha de E-mails

5.000% de aumento em relação ao primeiro mês



As visitas ao site e leads gerados por meio de campanhas de e-mails também cresceram exponencialmente.

Resultado de todos os esforço entre marketing de conteúdos e táticas de inbound marketing, **passando de 0 em junho 2021, para o pico de 51 em outubro 2021 em visitas no site por meio de e-mails marketing.**



Conversões catálogo digital

Média de 23 leads/mês nos últimos 6 meses

Foram **302** visitas ao formulário de download do catálogo digital e **143** conversões (leads que deixaram os seus dados para o recebimento) em 6 meses.

Os resultados foram frutos do Marketing de conteúdos, nova estrutura e SEO do site, frequência de Blog Posts e Gestão de redes sociais.

Estamos dispostos a fazer **prosperar** os seus **negócios!**

Contato – 11 99748-9693
falecom@agencialeme.com

CONHEÇA NOSSOS TRABALHOS em:
www.agencialeme.com