

UX Writing & Strategy Marketing

Há 14 anos fascinada pela comunicação com foco no usuário e em resultado.

O content market não é para atualizar os seus canais.
E, sim, para aumentar o seu faturamento!

Como posso ajudar você e os resultados da sua empresa?



Diagnóstico dos principais concorrentes



Cálculo de ROI



Produção de e-books



Consultoria em Inbound Marketing



Definição dos objetivos da estratégia de content



Produção de conteúdo para blogs e/ou todo o seu conteúdo online;



Criação de conteúdo avançado



Consultoria em Marketing de Conteúdo



Mas quem sou eu?

Nathália Gomes. Uma apaixonada pela escrita criativa e interessada na relação entre as marcas e o usuário. Jornalista e Relações Públicas por formação e com as mais importantes certificações do mercado para atuar na conversão de novos leads, retenção dos já existentes e na experiência do usuário.

- ✅ **Inbound Marketing by Hubspot;**
- ✅ **Rock content: Inbound Marketing e Produção de Conteúdo para Web 2.0.**

Quer saber mais sobre as minhas experiências? Acesse o meu Linkedin aqui



Ok, mas...

Por que você deve investir em Content Marketing?

Vá até o próximo slide, que te explico!



Content Marketing é a estratégia até 62% mais barata e até 3x mais efetiva que os meios de marketing tradicionais.

Fonte: Content Trends

Dados que comprovam o sucesso de estratégias de conteúdo:

7 a cada 10 empresas

Segundo a Content Trends, maior pesquisa sobre Marketing de Conteúdo do país, **71% das empresas já adotam** de alguma forma uma estratégia como essa.

+3.2x oportunidades de negócio

Dentre as empresas que adotam, elas recebem até **2,2x mais visitas** e geram **3,2x mais oportunidades de negócio**!

+4.2x visitas

Além disso, as empresas que produzem mais de 13 conteúdos por mês conquistam até **4,2 vezes mais visitas** do que as que publicam menos que isso.



“O consumidor mudou.”

É a frase que mais escutamos no mercado. É, nós mudamos não é mesmo?

Hoje, qual a verba da sua empresa é destinada a **comerciais de TV**?

E quanto ao **jornal impresso**, ele ainda é o canal com maior investimento no lançamento de um produto? Acredito que não. Esses conteúdos não impactam mais os hábitos de consumo quanto antigamente.

Mas por quê? **O consumidor escolhe o que deseja assistir, ler e consumir**.

E o que fazer para que o meu público conheça e se interesse pela minha empresa, Nathália?



Apresento a você o **Content Marketing**.

Uma estratégia de atração de clientes através de conteúdo relevante.



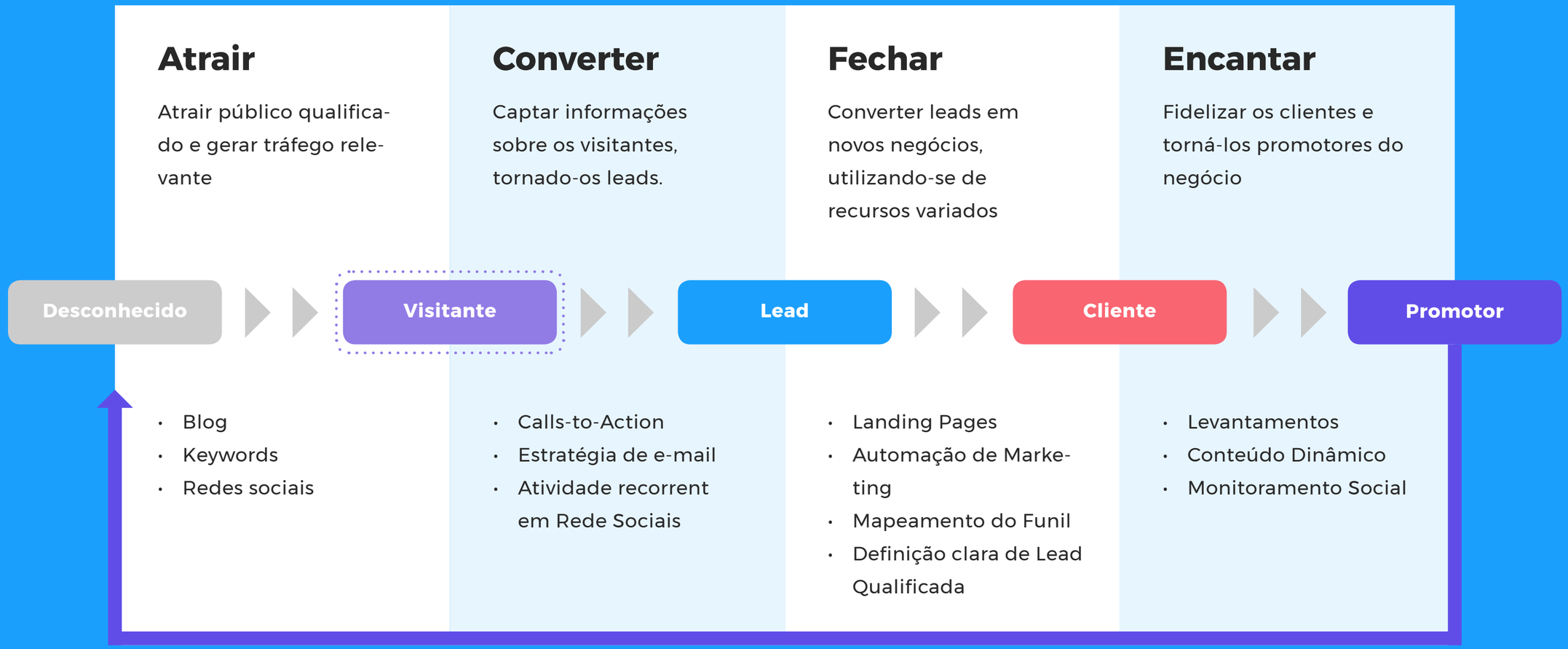
Engajar com o seu público-alvo por meio da criação de um conteúdo estratégico é **o caminho** para atrair e gerar valor para o consumidor. Desta forma, ele irá criar uma percepção positiva da sua marca e esse valor, que também podemos chamar de relacionamento, será revertido em vendas.

E ainda não acabou. Quer saber mais?



Quanto maior o engajamento dos seus potenciais clientes com a sua marca, você **AUMENTA** a sua visibilidade online e **MINIMIZA** os custos com ações de marketing.

Metodologia Inbound: Como funciona?



Por que você deve fazer o Content Marketing da sua empresa comigo?



Agile Marketing

O termo Agile Marketing foi emprestado das chamadas metodologias ágeis, usadas pelo setor de desenvolvimento de software. Ela revolucionou o jeito de trabalhar com a redução da burocracia, a priorização do usuário e processos internos mais simples. Recentemente, chegou ao marketing. E planejamentos longos são adaptados a uma Sprint, com a duração de duas semanas.

A premissa do Agile Marketing é estar aberto a mudanças e adaptações com tantas novidades na tecnologia e a interferência diária do mercado;



Autoridade

Entregar um conteúdo de valor para o seu cliente é tão importante quanto oferecer um produto/serviço de qualidade;

Por que você deve fazer o Content Marketing da sua empresa comigo?



Mensuração de Resultados

Hotjar e Google Analytics são as ferramentas utilizadas para medir o funil de conversão do site;



Aprendizado contínuo

Aqui o aprendizado diário é essencial, agradável e compartilhado;



Transparência

O Trello é o painel de controle de cada projeto. É a ferramenta utilizada para dar visibilidade do andamento do trabalho ao cliente;



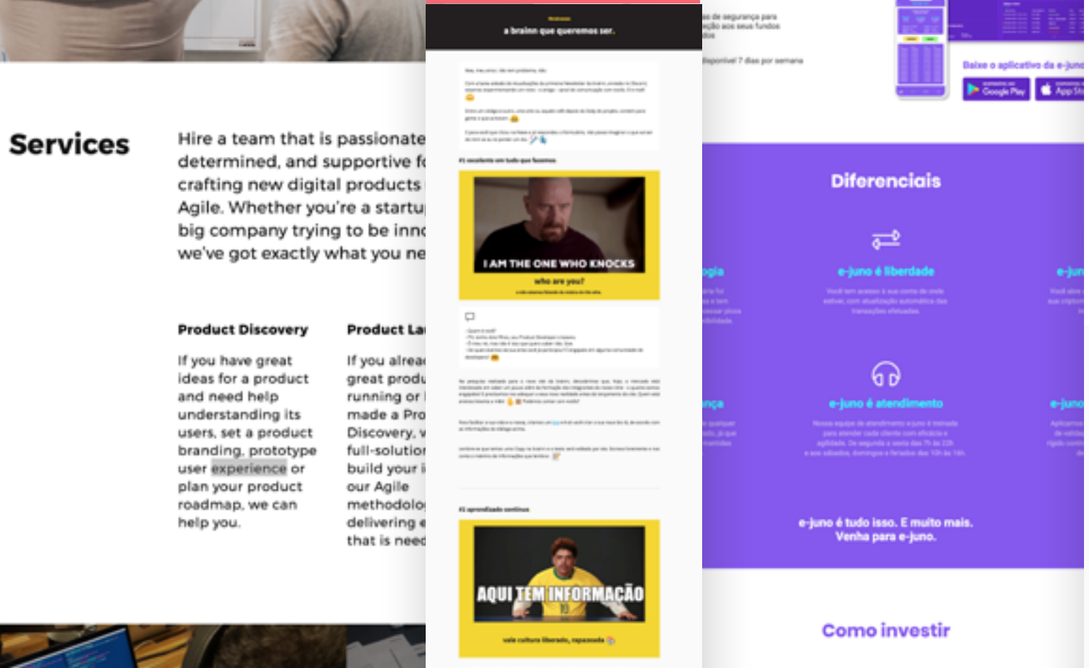
Prazos

O trabalho é orientado por tarefa e projeto, de modo que segue uma disciplina para cumprir o serviço no tempo determinado.

Portfolio

site brainn.co



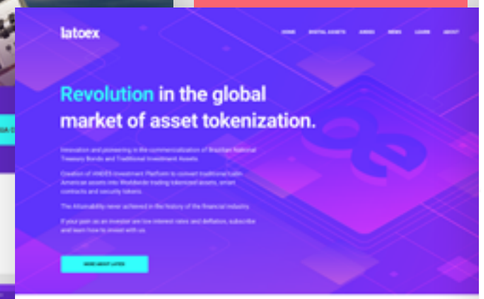


site e-juno



newsletter brainn

site latoex



artigos no Medium







revista institucional brainn





Chegou até aqui?
Então, confere as próximas etapas do trabalho:

Formalização

_ Assinatura de contrato

1



Planejamento

_ Kickoff: Briefing, Definir objetivos e KPIs e Mapear personas e jornada de compra

_ Formalizar estratégia

_ Estudo de palavras-chave

_ Definição de pautas e calendário editorial

2



Desenvolvimento de conteúdo

_ Revisão do cliente

_ Design Imagem

3



Acompanhamento

_ Mensuração dos resultados

_ Ajuste da estratégia



Produtos específicos ou estratégia completa de Marketing de Conteúdo?

Não negue as aparências. E não disfarce as evidências... 🎶

Escreve pra mim, envie um direct ou swipe right e deixe dar match. 😊

nathaliadeoliveiragomes@gmail.com

(21) 98890-0908