



Estratégia de Inbound Marketing

Como vender mais com Inbound Marketing

A Estratégia de Inbound Marketing se baseia em criar conteúdo que atrai as pessoas naturalmente para a sua empresa, ajudando-as a encontrar soluções para os seus problemas ou dúvidas.



Principais vantagens do inbound marketing

Existem várias chaves para o sucesso de uma marca! Algumas dicas valiosas incluem:

- **Custo mais baixo:** o inbound marketing geralmente é mais barato do que o marketing tradicional, pois se baseia em criar conteúdo valioso ao invés de pagar por anúncios.
- **Maior retorno sobre o investimento (ROI):** o inbound marketing geralmente tem um ROI mais alto do que o marketing tradicional, pois atrai pessoas que já estão interessadas no seu produto ou serviço.
- **Maior eficácia:** o inbound marketing é mais eficaz do que o marketing tradicional porque as pessoas só veem anúncios quando estão procurando por algo específico. Além disso, o inbound marketing ajuda a criar uma relação de confiança com os clientes, o que pode levar a vendas mais elevadas.
- **Maior alcance:** o inbound marketing permite que as empresas atinjam um público mais amplo através de mecanismos de busca, redes sociais e outros canais on-line.
- **Maior envolvimento:** o inbound marketing incentiva o envolvimento dos clientes através de comentários, compartilhamentos e outras formas de interação, o que pode ajudar a aumentar a lealdade do cliente e a fidelidade da marca.

Branding é crucial para o sucesso de uma empresa, pois cria uma identidade única e consistente que ajuda a se destacar no mercado e a estabelecer uma conexão duradoura com os consumidores.



1ª Fase

Maximize seus resultados com o planejamento de inbound marketing.

O planejamento de inbound marketing é uma etapa fundamental para o sucesso de qualquer campanha de inbound marketing, pois ajuda a definir as metas, as mensagens-chave e as ações a serem tomadas para atingir essas metas de maneira eficaz.

- desenvolvimento de personas
- estabelecimento de jornadas de compra
- pesquisa de palavras-chave relevantes
- criação de materiais de qualidade
- estruturação de campanhas de mídia

2ª Fase

Transformar os visitantes do seu site em leads qualificados.

Para transformar os visitantes em leads, vamos utilizar diversas técnicas de inbound marketing, como oferecer conteúdo de valor em troca de informações de contato, criar formulários de conversão em páginas-chave do site e utilizar anúncios para atrair tráfego qualificado para o site.

- Produção de conteúdo (artigos, e-books, infográficos e quiz);
- Criação de páginas para conversão;
- Compra de mídia.

3ª Fase

Converter os leads em possíveis clientes.

Converter os leads em possíveis clientes é uma etapa importante no processo de inbound marketing, pois é a partir daí que as vendas começam a acontecer. Para transformar os leads em possíveis clientes, é preciso criar uma estratégia eficaz de nutrição desses leads até que eles estejam prontos para serem contatados pelo time de vendas.

- Otimização de campanhas e anúncios;
- Nutrição com fluxos de e-mails (do topo ao fundo do funil);
- Qualificação de leads (Lead Scoring);
- Campanhas de e-mail marketing.

Tudo o que o Inbound Marketing envolve

Além de fazer um planejamento personalizado para cada negócio, também nos dedicamos à execução de uma estratégia 360° para garantir o sucesso.

- Geração de tráfego
- Produção de conteúdo
- Gestão de mídia
- Criação de Landing Pages
- Gerenciamento de leads
- Automação de marketing inteligente
- Disparo de e-mails marketing



Como é trabalhar com a Hello

“Quando assumimos a gestão do Simers nos ajudaram a fazer a reformulação completa do marketing e da marca, o trabalho que nós tivemos foi extremamente intenso, e a participação da Hello Mídia e do Cristiano foram sempre reconhecidas por toda a categoria. Nós mudamos não só as cores, mas a forma de fazer o marketing do Simers.”

Dr. Marcelo Matias
Presidente do Simers
2019 - 2021



[Confira o case Simers](#)

Amplie seu alcance e vendas com um site da Hello

Fale com um especialista



Somos a principal agência de marketing digital do sul do país porque estamos sempre na vanguarda, adotando as tecnologias e estratégias mais inovadoras com rapidez e eficiência.

Com mais de 12 anos de experiência no mundo digital e mais de 63 milhões em resultados para clientes de renome como Vivo, Simers, Tradesign, Egali e mais de 150 empresas.

