**Jak wdrożyć plan działań content marketingowych? cz.1**

**Content marketing robi furorę. Czy każdemu jest potrzebny content marketing i jak najlepiej go wykorzystać?**

“Content is the king” – przekonują nas marketerzy. Dobrze przygotowana informacja, która potrafi zaciekawić naszego odbiorcę jest w stanie przyciągnąć wiele osób do skorzystania z oferty naszej firmy. Zalety tej formy marketingu to przede wszystkim:

1. **Większy ruch na stronie –** szczególnie dobrze się sprawdzają wszelkiego rodzaju poradniki, które przyciągają klientów z różnych wyszukiwań np. long tail.

2. **Korzyści dla SEO** – dobrze przygotowana treść/obraz/filmik jest często udostępniany na różnych stronach, co wpływa pozytywnie na nasz link buidling.

3. **Większe konwersje** – kształtowanie wizerunku rzetelnej marki, która jest liderem w swojej dziedzinie i tym samym zwiększenie sprzedaży

4. **Docieranie do naszego klienta i zatrzymanie go –** dystrybucja treści odbywa się poprzez różne kanały: socia media, inne portale, nasz portal, newsletter, fora. Daje to ogromne możliwości dla naszej marki. Nie tylko buduje to o zasięg, ale także większe zaufanie.

Taki rodzaj promocji może się sprawdzić w praktycznie każdym rodzaju biznesu – od osiedlowego mechanika po dużą firmę konsultingową. Pamiętajmy, że najważniejszą sprawą jest jakość publikowanych treści oraz ich przydatność. Sposób, w jaki zrealizujemy naszą strategię zależy przede wszystkim od rodzaju naszego biznesu oraz od celu, a może to być: sprzedaż, zdobycie kontaktu, rejestracja i inne. Warto jednak sięgnąć po sprawdzone sposoby takie jak:

1. **Stworzenie społeczności** wokół swojego biznesu oraz problemu, jaki możemy rozwiązać – tutaj świetnie sprawdzą się takie portale jak: Facebook, Linkedin, fora, SlideShare i inne social media.

2. **Twórz infografiki** – ciekawa infografika nie dość, że ma warstwę informacyjną, to także pozwala na niemalże natychmiastowe udostępnianie na innych portalach.

3. **Filmy** – umieszczone na youtubie, odpowiednio otagowane mogą przynieść niemały zasięg. Warto postować takie video z oficjalnego profilu firmy, który zawiera informację oraz kontakt.

4. **Bogate treści na stronie** – pomagają one przed wszystkim w zwiększeniu ruchu organicznego.

**Jeżeli nie wiesz jak dobrze zaplanować strategię content marketingową możesz powierzyć ją nam w ramach** [**outsourcingu marketingu**](http://www.zdalnymarketing.pl/wp/reklama-w-internecie/)**.**