

Criação de conteúdo

Os conteúdos são o combustível de uma estratégia de inbound marketing. São eles que apoiarão a condução de um prospect até que se torne cliente e, posteriormente, promotor da marca. Para que os conteúdos tenham relevância e “conversem” entre si, um processo bem estruturado se torna fundamental.

Quais os passos de um processo eficiente de inbound marketing?

Selecione uma alternativa

A Planejar, criar e distribuir em diferentes canais

B Planejar, criar, distribuir, analisar e repetir

C Entrevistar clientes, planejar, criar e publicar

D Listar tópicos, criar, publicar e repetir