



escola
britânica de
artes criativas
& tecnologia

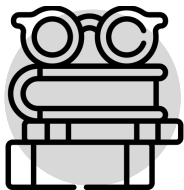
Marketing de Conteúdo



GLOSSÁRIO



Introdução ao Content Marketing



Dica: para encontrar rapidamente a palavra que procura aperte o comando CTRL+F e digite o termo que deseja achar.

○ Lead

○ Referências



Introdução ao Content Marketing



Lead

Lead

Um lead é o contato de um possível consumidor, que forneceu **informações de contato**, como nome e e-mail, em troca de uma oferta da empresa, geralmente um conteúdo relevante, como um eBook, por exemplo. Esse lead demonstrou interesse no segmento da empresa e provavelmente estaria interessado em saber mais sobre o produto ou serviço oferecido em um momento adequado.

O **marketing de conteúdo** é uma estratégia importante para **atrair leads e potenciais consumidores** que já demonstraram interesse nos produtos ou serviços da empresa, representando uma grande oportunidade de negócio. Através do conteúdo relevante e específico, as empresas conseguem atrair, relacionar e se tornar relevantes para esses potenciais clientes antes de fazer a abordagem comercial



Referências

- O que é um Lead? Entenda para que serve a gestão de Leads e como o seu negócio ganha com isso. Disponível em: <<https://resultadosdigitais.com.br/marketing/leads/>>
- Leads: o que são e como gerá-los para vender mais. Disponível em: <<https://www.organicadigital.com/blog/o-que-sao-leads/>>.



Bons estudos!

