



ONLINE
MARKETING

S.E.O

Inbound Marketing

A influência do Inbound para o mercado Imobiliário

O objetivo do marketing hoje é atrair a atenção dos consumidores, não mais interrompendo o seu lazer, mas transformando a publicidade em algo que as pessoas também queiram consumir, isso se consegue usando um único recurso: **conteúdo.**

O mercado imobiliário pode ser muito explorado com o Inbound Marketing....
Siga essas dicas e ganhe com essa ferramenta!

Atraia o público que quer comprar e alugar imóveis!

Para que estratégia de Inbound Marketing funcione e atraia o cliente, o conteúdo precisa ser **útil e relevante**.

Você trabalha em uma empresa do ramo imobiliário,
certo?

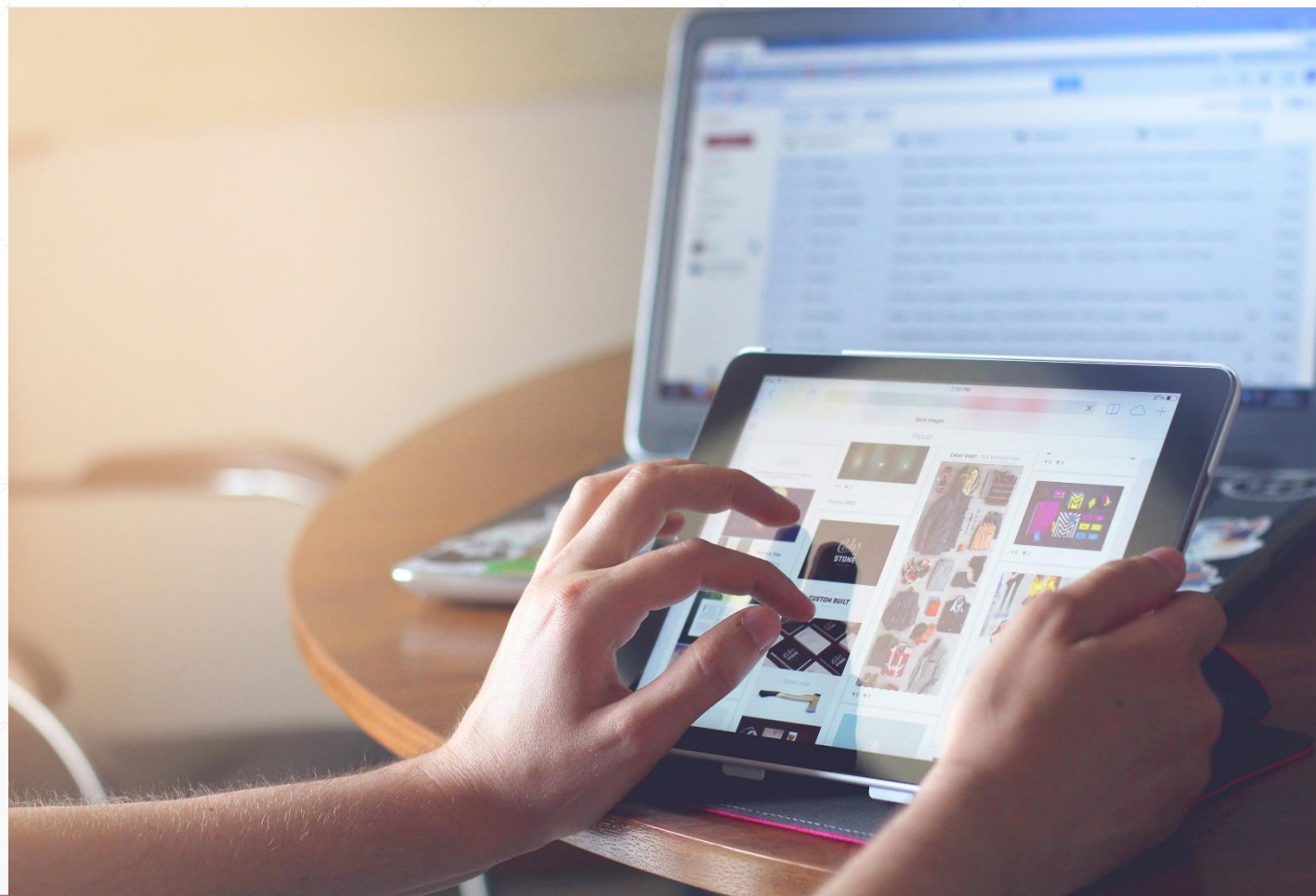
Agora, imagine se todas as principais informações sobre este mercado estivessem condensadas no seu site, apresentadas de uma forma atraente e convidativa, usando uma linguagem que conversa diretamente com seu público-alvo.

Naturalmente, as pessoas antes mesmo de pesquisar no Google, buscariam seu site como fonte de informação relevante.

Identidade e Mensagem

A identidade da marca está totalmente atrelada à esta ferramenta. A partir do momento em que você cria conteúdo relevante e atrai as pessoas para seu negócio, você está construindo uma história, uma personalidade.

Por isso é indispensável pensar em **quem a sua empresa é e qual mensagem ela quer passar.**



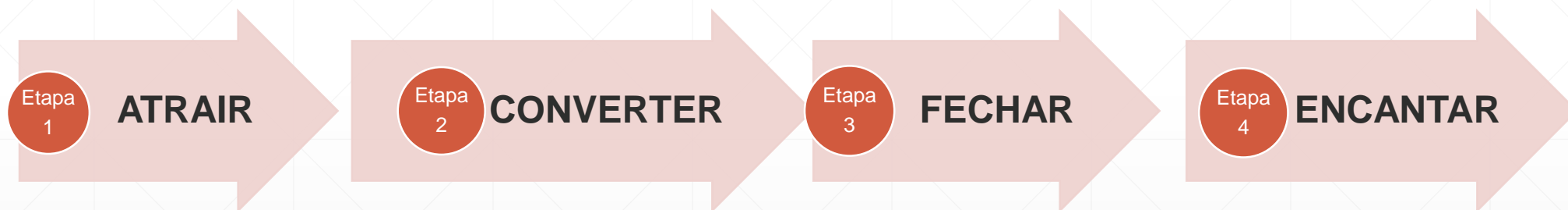
A ideia hoje é oferecer um **marketing do jeito que as pessoas amam**, e isso traz vários **benefícios para a sua marca, como clientes engajados**, por exemplo.

O engajamento acontece quando **o cliente interage com a marca** e sai informado ou com algo de positivo, ainda que seja puro entretenimento.

Agindo assim, mesmo que algumas ações não levem à compra imediata, no momento em que o cliente precisar comprar um imóvel, tenha certeza que **você será a primeira opção**.



O Inbound Marketing segue alguns princípios. Vamos conferir?



ATRAIR

Neste momento você não conhece seus clientes e precisa mostrar sua marca para o público.

Para isto deve usar ferramentas como:

blogs, vídeos, redes sociais, eventos e tudo que você achar que pode atrair as ‘pessoas desconhecidas’.

CONVERTER

A partir do momento que você já sabe quem são seus potenciais clientes e eles já estão interagindo com o seu conteúdo, é hora de converter essas pessoas em contatos, focando em **aproximar a relação e conhecer mais sobre elas**. Para isto você pode usar formulários ou newsletters no seu blog, por exemplo.

FECHAR

Agora é a hora de estreitar o relacionamento com os seus contatos.

Uma dica: use os **disparos automáticos** de emails para enviar novos materiais para quem já interagiu com seu conteúdo, levando seu cliente a saber cada vez mais sobre você e você sobre ele.

Existem ferramentas focadas nesta automação, uma delas é a RD Station.

ENCANTAR

Quando seu trabalho é um marketing que as pessoas amam elas têm uma tendência à **recomendar sua marca**. Sabemos que uma recomendação vale mais que qualquer propaganda, por isso, cuide dos seus clientes já existentes promovendo ações direcionadas para eles como pesquisas, por exemplo.



**Anotou todas as dicas?
Agora é hora de
começar a trabalhar na
fidelização dos seus
clientes.**

Mãos à obra!

**Em breve traremos mais
dicas e ferramentas para
você fazer o Inbound
Marketing da sua
empresa, acompanhe!**