

NOMADZ

# Indústrias que Dominam o Marketing B2B



E-book

Autor | @agencianomadz

Confira nossas redes sociais



# Índice

interativo

Introdução

1

Manu Tech

2

Pontes ABC

3

Brutos DEF

4

GHI

5

Conclusão

6



No mundo do marketing industrial, aprender com exemplos de sucesso pode ser uma fonte inestimável de inspiração e insights práticos.

Por isso trouxemos 4 exemplos de indústrias que se destacam no marketing B2B

**Manu Tech**

**Pontes ABC**

**Brutos Def**

**GHI**

## Manu Tech

### Construindo uma Presença Digital Robusta

Líder na fabricação de componentes industriais, transformou sua presença online com sucesso.

Ao investir na criação de um site responsivo e otimizado para SEO, eles atraíram tráfego qualificado e aumentaram as taxas de conversão de leads.

Além disso, sua estratégia de conteúdo técnico, incluindo White Papers e webinars, estabeleceu-os como referência no setor, gerando confiança e atraindo leads de alta qualidade.

## Pontes ABC

### Nutrição de Leads com Automação

A Empresa ABC, especializada em equipamentos industriais de alto desempenho, adotou uma abordagem proativa para a nutrição de leads.

Por meio da automação de marketing, eles desenvolveram fluxos de e-mails personalizados, entregando conteúdo relevante de acordo com as preferências e interações dos leads.

Isso resultou em um aumento significativo nas taxas de conversão e uma jornada do cliente mais envolvente.

## BRUTOS DEF

### Integração de Mídias Sociais e Conteúdo Técnico

Renomada por suas soluções de automação industrial, demonstrou a eficácia da integração das mídias sociais com conteúdo técnico.

Eles compartilham regularmente artigos, infográficos e vídeos informativos em plataformas como o LinkedIn.

Essa abordagem resultou em um aumento na visibilidade da marca, maior engajamento com o público-alvo industrial e um crescente número de leads qualificados.

## GHI

### **Análise de Dados para Melhoria Contínua**

A GHI, uma fabricante líder de produtos químicos industriais, utiliza análise de dados de forma estratégica.

Ao monitorar métricas-chave, como taxas de conversão e engajamento de conteúdo, eles identificam oportunidades de otimização.

Essa abordagem orientada por dados permitiu que eles ajustassem suas táticas em tempo real, melhorando a eficácia de suas campanhas e alcançando resultados mais impactantes.

## Conclusão

O sucesso no marketing industrial B2B requer adaptabilidade às mudanças do mercado, compreensão das necessidades dos clientes industriais e a disposição de inovar e experimentar.

As estratégias implementadas pelas empresas estudadas refletem a importância de construir uma presença digital robusta, nutrir leads com automação, integrar mídias sociais e dados para orientar decisões.

A Agência Nomadz pode ajudar sua indústria a alcançar novos patamares, fale com nossos especialistas.





Voltar ao  
índice



E-book

# Indústrias que Dominam o Marketing B2B

Autor | @agencianomadz

**NOMADZ**



Confira nossas redes sociais