

## 6 conteúdos que qualificam leads de tecnologia

Você conhece o seu **Perfil de Cliente Ideal (ICP)**. Por isso, sabe o que perguntar nos **formulários de Landing Pages** para qualificar os leads de acordo com o ICP. Mas parece que os materiais não despertam interesse.

Será que você usa o conteúdo certo na hora certa?

Tire essa dúvida!



Confira 6 tipos de conteúdo que você precisa ter no blog de tecnologia para atrair e qualificar leads!

### Infográfico

**95%**  
mais visualizações  
em conteúdos com  
elementos visuais

Ideal para  **sintetizar informações**  que necessitam de acesso e  **leitura rápidos** .

Cabeçalho traz identidade da empresa

Texto complementa as imagens



Ícones atraem o olhar

poucas páginas, mas cheias de conteúdo visual

[Veja um exemplo](#)

### Ebook

**80%**  
de informação valiosa para o lead

**20%**  
máximo de conteúdo sobre produtos e soluções da sua empresa.

Ideal para guias que explicam tudo sobre  **temas mais importantes**  do seu mercado.

Sumário sintético e com hiperlinks

Texto didático e fluido



De 5 a 10 mil palavras de conteúdo

Capítulos curtos e densos

[Veja um exemplo](#)

### White Paper

**5% a 6%**  
mais produtividade em empresas que tomam decisões com base em dados ( **data-driven** )

Ideal para  **conteúdos que reúnam**  dados e muitas tendências de mercado.

Separa informações em blocos

Comunica novas features e informações de soluções



De 5 a 10 mil palavras de conteúdo

Combina elementos visuais ao texto denso de ebook

[Veja um exemplo](#)

### Planilhas

**80%**  
do público fecham mais negócios com empresas personalizam conteúdos

Ideal para resolver as principais dores do lead de gestão e operação

Crie modelos que resolvam tarefas do dia a dia

Faça planilhas inteligentes, com cruzamento de dados



Ofereça diretrizes de benchmarking e KPIs

Orçamento, ROI, compras, gestão de projetos, calendários

[Veja um exemplo](#)

### Quiz

**91%**  
dos compradores procuram  **conteúdos interativos**

Ideal para  **saber mais sobre lead** , com perguntas e respostas inspiradas no ICP

Use uma ferramenta de quiz que permita gerar dados de interação

Resultados apresentam botão de CTA para outros conteúdos



De 5 a 10 perguntas

Perguntas e respostas curtas

[Veja um exemplo](#)

### Video e webinários

**3x**  
mais assistidos quando são vídeos ao vivo

Ideal para ensinar leads e compartilhar conhecimento.

Mostra expertise no seu mercado

15 minutos para vídeos gravados



Explore animações e formatos do tipo entrevista

30 a 50 minutos para webinários ao vivo

[Veja um exemplo](#)

[Veja outro exemplo](#)

Existe um material ideal para o sucesso da sua empresa de tecnologia

Use da forma certa e na hora certa!

Conte com a  **Motor Tech Content**  para não perder o timing.