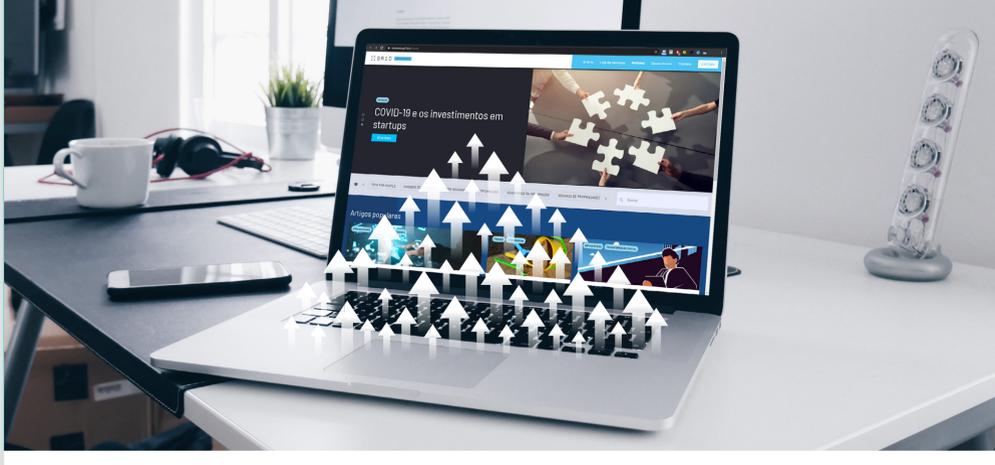


Conteúdo tech:

COMO A GR1D AUMENTOU EM 70 VEZES OS ACESSOS DO BLOG



A **GR1D Insurance**, desde sua fundação, sempre teve a inovação aberta como foco principal de sua cultura organizacional. Para todos os profissionais por trás da marca, ter conhecimento tecnológico sem compartilhá-lo com outras empresas do ramo nunca fez sentido.

Em 2019, com o desenvolvimento do primeiro marketplace de APIs para o ecossistema de seguros do Brasil, a GR1D Insurance encontrou desafios que poderiam ser minimizados com **conteúdo especializado**.

Foi nesse momento que a parceria com a **Motor Tech Content**, especialista em **marketing de conteúdo** para negócios de tecnologia, se tornou essencial.

Entenda de que forma a produção de **conteúdo para empresas tech** tem sido fundamental para o crescimento da **GR1D Insurance**.

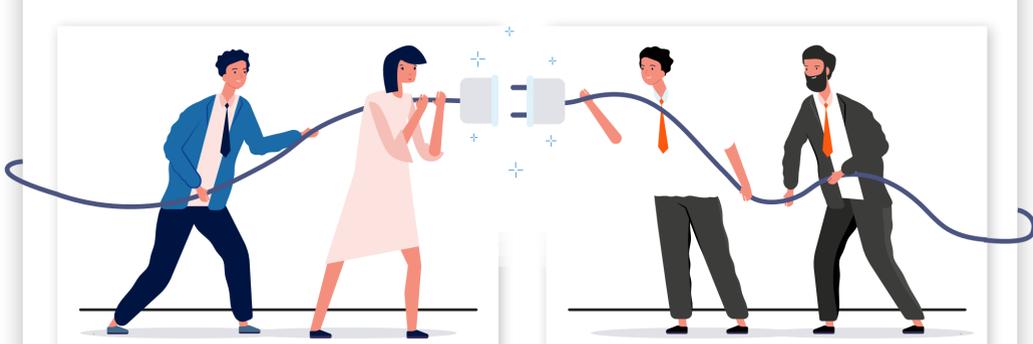


POR QUE O MARKETING DE CONTEÚDO COMO PILAR ESTRATÉGICO DE CRESCIMENTO?

Ciente de que estava lidando com um mercado novo, a GR1D sabia que o público precisava primeiro entender o negócio, para depois demonstrar interesse.

Sem um time comercial dedicado à captação de leads, a GR1D decidiu que esta ação seria feita por meio do marketing de conteúdo.

Fabiana Bergamin, Head of Business Development da empresa, conta que a GR1D Insurance sabia que o **marketing de conteúdo** deveria atingir dois grupos de pessoas:



De um lado

Os tomadores de decisão, que sentem a necessidade de usar soluções que otimizem processos, criem novos canais de produto, reduzam de custo, entre outras finalidades.

Do outro

O time de tecnologia, que precisa executar os projetos e colocar em prática as ações para sustentar as decisões.

A partir da análise das personas, a GR1D Insurance compreendeu que poderia “conversar” com estes profissionais por meio de **conteúdos especializados**. Assim, conseguiria nivelar o conhecimento.

Os materiais serviriam como fonte de referência. Dessa forma, o conhecimento dos dois públicos-alvo seria ampliado e, conseqüentemente, eles se sentiriam mais confortáveis para consumir.

COMO LIDAR COM O DESAFIO DE FAZER MARKETING DE CONTEÚDO TECH?

O principal desafio foi encontrar um parceiro que escrevesse sobre tecnologia! A empresa chegou a fazer testes com vários produtores, mas o resultado eram conteúdos rasos, pela falta de especialização. Essa dificuldade em entender o funcionamento do marketplace de APIs quase comprometeu a produção de **conteúdos especializados e aprofundados**.

Era fundamental encontrar quem soubesse produzir conteúdos para empresas tech, que realmente ajudasse os tomadores de decisão e desenvolvedores. Foi aí que a **Motor Tech Content** se “encaixou” muito bem, por sua expertise no ramo de tecnologia.

Bergamin explica que o processo com a Motor foi muito ágil já que não foi necessário trazer conhecimento sobre o mercado, que já fazia parte do dia a dia da empresa.



“Não foi necessário trazer conhecimento para a Motor, foi só selecionar temas e pautas, alinhar o tom de voz da empresa, e pronto. Basicamente foi isso”, esclarece **Bergamin**.

A Motor Tech Content, é especialista em produção de conteúdos que traduzem **conhecimento de negócio de tecnologia em aprendizado e ação**. Exatamente o diferencial que a GR1D procurava.

QUAL FOI O IMPACTO DO CONTEÚDO ESPECIALIZADO PARA A GR1D?

Grande parte dos novos leads e consumidores chegam por meio da divulgação dos conteúdos em canais específicos. Além disso, alguns materiais do blog são compartilhados por **Apólice** e **Segurador Brasil**. Um dos posts, inclusive, foi compartilhado num **site espanhol dedicado à inovação no setor de seguros**.

Esta ampla estratégia de divulgação em diferentes canais como redes sociais, patrocinadores, eventos e imprensa tem trazido grandes resultados. Em junho de 2019, por exemplo, o blog da GR1D recebeu apenas 59 acessos. Menos de um ano depois, em março de 2020, este número subiu para 4162. Até o momento, 9880 leitores únicos já foram impactados e este número só tende a crescer.

POR QUE A PARCERIA ENTRE GR1D INSURANCE E MOTOR TECH CONTENT FOI TÃO EFICIENTE?

De acordo com **Bergamin**, “Como empresa de tecnologia que queria se posicionar e gerar conteúdo especialmente para tomadores de decisão, a expertise da Motor foi fundamental”.

As entregas de conteúdo são diárias, em português e inglês. São disponibilizados formatos visualmente ricos, como **infográficos**, **white papers** e **ebooks**, além de páginas com casos de sucesso. Toda essa produção exige, por parte da GR1D e da Motor, uma dinâmica bastante eficiente de reuniões periódicas para discussão de pautas serão relevantes para o mercado de seguros e finanças.

Para o futuro, a GR1D Insurance quer entregar ainda mais informação para o mercado. O foco será produzir conteúdos ainda mais dinâmicos e visuais para tornar temas complexos mais acessíveis e interessantes.



Conteúdo para negócios de tecnologia

A Motor Tech Content atua há mais de 5 anos com marketing de conteúdo para negócios de tecnologia. Fundada por profissionais da área de TI, atende empresas de todos os nichos do setor. Temas como carreira, inovação, tendências, negócios assim como conteúdos mais complexos e técnicos — mas sem técnicas — fazem parte do dia a dia da produção de conteúdo. A Motor oferece formatos inovadores e ajuda a comunicação da empresa tech nos mais variados estágios do funil de vendas.

Fale com a Motor

Saiba mais sobre nossos planos. Podemos impulsionar a sua estratégia de marketing de conteúdo também.

