

9 passos para revitalizar seus conteúdos rapidamente

O marketing de conteúdo é um grande aliado para alimentar o funil de vendas, mas não é simples criar um conteúdo que conecta. Leva tempo para que ele seja indexado pelos mecanismos de busca e se torne relevante.

E tempo é algo que sua empresa de tecnologia não pode perder, não é mesmo?

Uma importante estratégia é a revitalização de conteúdos que já são bem ranqueados. E se eles forem de fundo de funil, melhor ainda, já que são importantes para uma conversão mais rápida em vendas.

Revitalizar ou reusar é fazer a atualização de um conteúdo. Isso não significa mudar tudo ou reescrevê-lo, mas atualizar as informações, inserir dados mais atuais, entre outras mudanças de estrutura. O objetivo é ganhar velocidade ao aproveitar o ranqueamento e engajamento que o material já tem.

Como revitalizar seus conteúdos?



1. Selecione os campeões na busca orgânica

Revitalizá-los ajudará a aumentar ainda mais esses resultados de busca. E isso é especialmente importante para lidar com momentos de recessão, em que todos os caminhos precisam acelerar e aumentar resultados.



2. Identifique materiais relacionados à atualidade

Na revitalização, é importante identificar quais materiais fazem sentido para o momento atual da sua persona. Alguns dos seus “carros-chefe” podem dar mais trabalho para revitalizar do que outros. Considere esse fator de corte quando priorizar os trabalhos.



3. Refaça os títulos e intertítulos

Títulos e intertítulos são responsáveis por chamar a atenção do lead. Atualizá-los é a oportunidade de alinhar o material ao objetivo atual das suas ações. Mas preste atenção para o uso das palavras-chave e só as retire ou troque conscientemente.



4. Substitua dados de mercado defasados

É importante sempre trazer dados atualizados. Imagine o quanto podem ter mudado os resultados de uma pesquisa realizada há três anos, por exemplo. Disponibilizar informações recentes aumenta a credibilidade do conteúdo.



5. Traga novos exemplos

Da mesma forma que os dados, os cenários de mercado também mudam. Então, pense em exemplos mais atuais e que tenham mais relação com os negócios de sua persona atualmente.



6. Busque novos backlinks

Os backlinks ajudam bastante na indexação, além de trazer tráfego. Então aproveite para revisar os links utilizados. Provavelmente você produziu novas publicações que podem ser úteis como link no momento de atualizar seus conteúdos.



7. Renove a Call To Action

A CTA sugere que seu lead tome uma ação. E essa ação também deve ser revista de acordo com suas novas estratégias. Se você criou uma nova oferta ou material mais oportuno para o momento, é a chance de usar.



8. Revise a utilização das palavras-chave

Mesmo indexado e bem ranqueado, vale a pena revisar a utilização das palavras-chave no conteúdo. Principalmente em títulos, intertítulos, primeiros e últimos parágrafos. Talvez surja até uma long tail nova para você usar em um novo contexto.



9. Reavalie as regras de SEO

As regras e práticas mais atuais do marketing digital também devem ser reavaliadas aqui. Tamanho de títulos, intertítulos e o próprio tamanho do material podem ser reavaliados. Isso pode ajudar ainda mais no ranqueamento daquele material.

A revitalização de conteúdos muitas vezes fica esquecida nas estratégias de marketing digital. Mas se revela uma grande aliada quando são necessários resultados mais rápidos com menos investimento.

Outro ponto importante de atenção quando se trata de resultado é trabalhar a qualificação do lead. Afinal, quanto mais qualificado, maiores as chances de fechar negócio.

Conheça, agora mesmo, 6 modelos de conteúdos que qualificam leads!