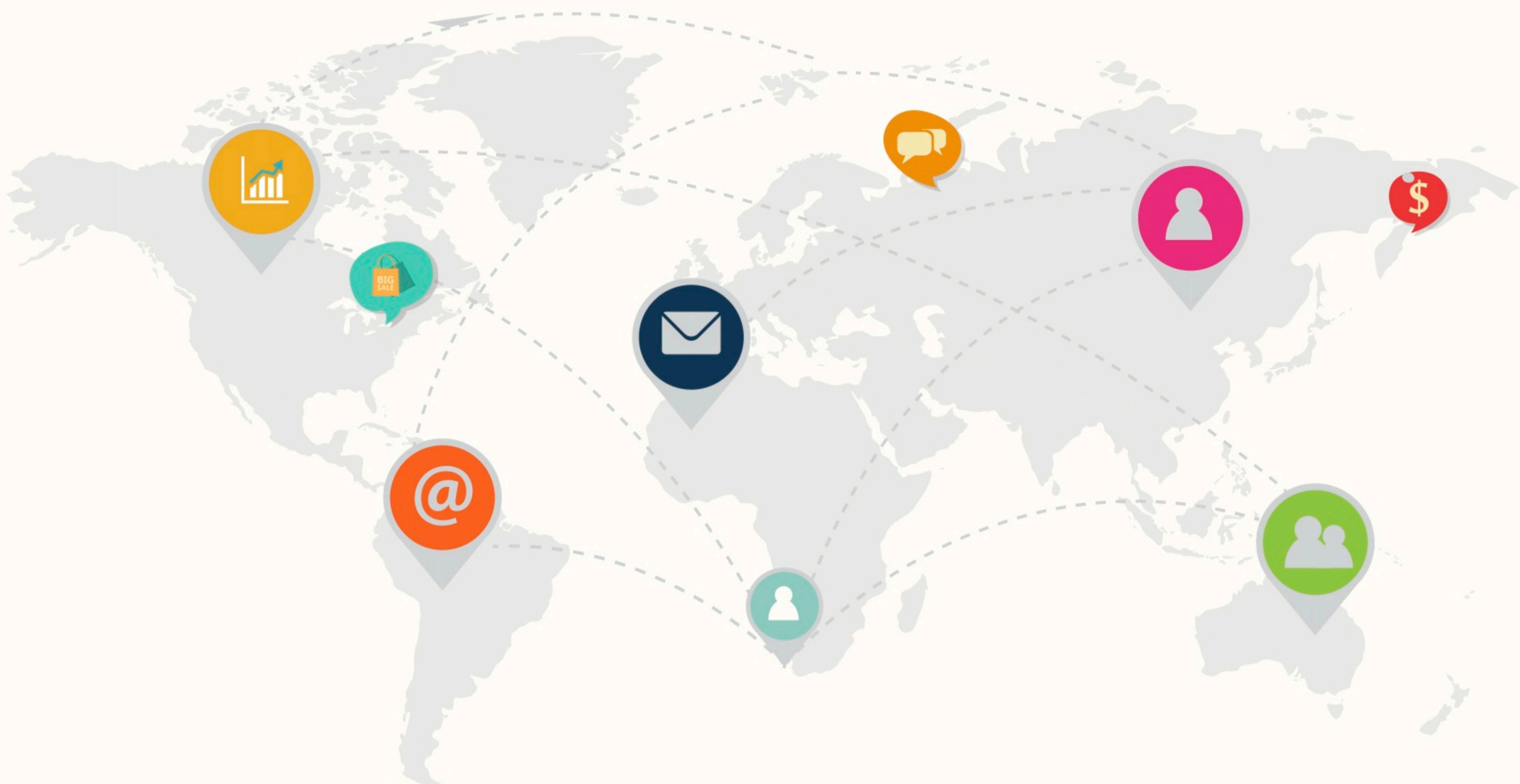




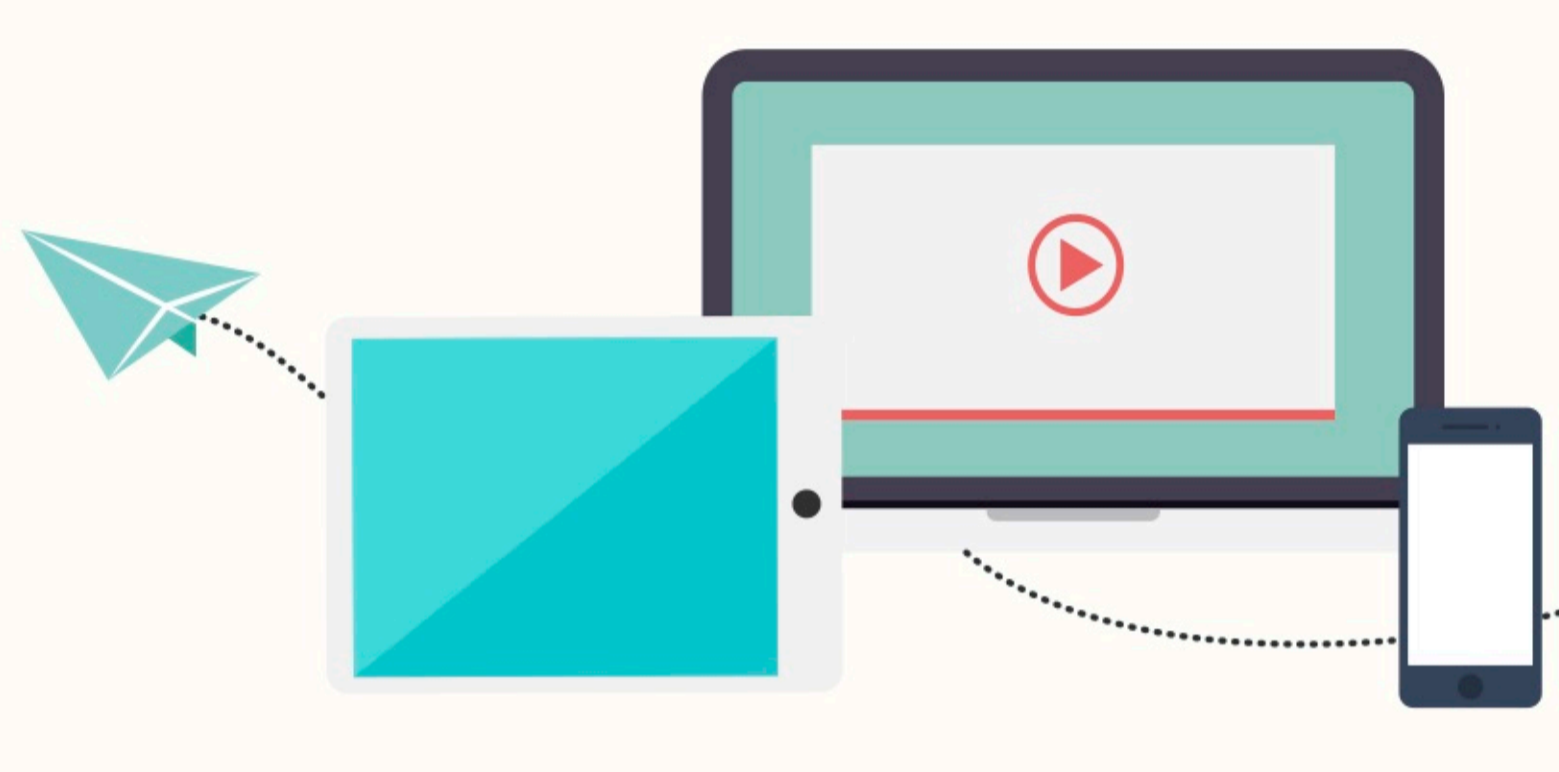
wideo.co

EL PODER DE LO VISUAL EN MARKETING DE CONTENIDOS



LOS COMPRADORES B2B LO BUSCAN

Las principales herramientas que buscan los compradores B2B son los seminarios en línea, informes blancos, y estudios de casos. Todas estas herramientas se han vuelto más visuales.



EL VIDEO ES "LA" HERRAMIENTA

58% DE QUIENES REALIZAN MARKETING DE CONTENIDO

creen que el video es la herramienta de marketing MÁS efectiva

LA TECNOLOGÍA CAMBIA PARA LO VISUAL

Los móviles (el dispositivo más utilizado para realizar compras en línea) se rediseñan constantemente para visualizar mejor las imágenes y el video



EL INTERNET SE VUELVE MÁS VISUAL

Google ahora mezcla resultados visuales con resultados de página cuando haces una búsqueda

LAS REDES SOCIALES SE VUELCAN A LO VISUAL

Mensajes con imágenes tienen la mayor interacción. Un tweet con una imagen se retwittea 150% más

Instagram, Twitter, y Facebook incorporaron video nativo a sus plataformas



HUMANIZA LA MARCA

Las imágenes instantáneamente evocan emoción en la gente, por ende los lectores tendrán una reacción inmediata a tu contenido

Demuestra historias verdaderas sobre las personas detrás de tu marca

LA INFORMACIÓN SE DIGIERE MÁS RÁPIDO

Según un estudio de la Universidad de Stanford, 41% dijeron que el diseño gráfico de un sitio web era un factor principal a la hora de confiar en una empresa. Las imágenes se procesan 60,000x más rápido que el texto

Fuentes:

- <http://www.jeffbullas.com/2015/03/05/what-is-the-state-of-content-marketing-for-2015/>
- <http://www.modgility.com/visual-brands/>
- <https://moz.com/blog/4-ways-to-build-trust-and-humanize-your-brand>
- <http://blog.hubspot.com/marketing/visual-content-marketing-strategy>
- <http://www.quicksprout.com/2012/03/19/how-to-rank-on-the-first-page-of-google-through-videos/>