



## ESTATÍSTICAS COMPROVAM O QUANTO O MARKETING DIGITAL TEM POTENCIAL PARA CRESCER



MIGRA  
LAB  
REALIZAÇÃO  
MIGRA  
FLIX

O orçamento de mídias digitais deve dobrar nos próximos 5 anos

Fonte: WebDAM.com

87% dos usuários de internet agora possuem um smartphone

Fonte: Global Web Index

Três milhões de anunciantes usam o Facebook para alcançar os seus consumidores

Fonte: WebDAM.com

O Inbound Marketing gera 54% mais Leads que o Outbound Marketing

Fonte: AdWeek

As empresas B2B que possuem blogs geram 67% mais Leads do que as empresas que não o têm

Fonte: WebDAM.com

O Instagram passou a marca de 200 mil anunciantes 5 meses após abrir a sua plataforma de anúncios

Fonte: AdWeek

93% das decisões de compra são influenciadas pelas mídias sociais

Fonte: Ironpaper

Profissionais de marketing que priorizaram trabalhar com blog têm 13 vezes mais chances de obter ROI positivo

Fonte: Socialedia

**Inbound** e **Outbound** são duas formas diferentes de trabalhar as estratégias de marketing de uma empresa. O Inbound Marketing busca despertar o interesse do cliente com conteúdo relevante para que ele chegue ao seu produto. O Outbound Marketing é mais tradicional, com o uso de propagandas físicas e digitais.

**Leads** são os contatos que você gera através das suas ações de marketing. Geralmente qualquer contato que você possua o nome e o número pode ser considerado um lead, ou seja, um potencial consumidor.

**Empresa B2B** é uma organização que tem como clientes outras organizações. O próprio termo "de empresas para empresas" já deixa claro o tipo de transação de que estamos falando, entre clientes corporativos e fornecedores.