

Marketing 4.0 - Era do Marketing de Relacionamento

O marketing 4.0 é o marketing dos sentimentos humanos, de transformações sociais, de textos bem elaborados, que toquem o coração, a razão e a consciência do consumidor.

Embora a diferença entre o marketing 3.0 e o marketing 4.0 seja pequena, existe uma forma de distingui-los.

O foco do marketing 4.0 é 100% na internet e na geração de conteúdo com objetivo de atrair clientes com conteúdos relevantes e de forma segmentada.

Sendo assim, vale dizer que o Marketing 4.0 é uma das fases da evolução do marketing que está ligada à **estratégia de marketing** de conteúdo, responsável por gerar, atrair e divulgar conteúdos interessantes e relevantes ao público.

Já o inbound marketing é focado em atrair, converter, fechar e encantar os consumidores.

O conceito de inbound marketing se pauta na personalização de conteúdos direcionados ao interesse do cliente ideal, ou seja, a persona do negócio.

O potencial dessa estratégia é tanto que 93% dos profissionais de marketing B2B criam conteúdo do zero atualmente e 71% de quem trabalha com marketing B2B usa marketing de conteúdo para geração de leads (potenciais clientes).

Tudo isso ocorre pois a conversão de leads é muito maior hoje, a fidelização de cliente é mais efetiva e a visibilidade do negócio tem maior alcance.

O modelo de marketing mais usado o Brasil é o 3.0, mas as empresas vêm sentindo a necessidade de se adaptar e evoluir para o modelo 4.0 do marketing.

Com isso, podem passar a obter grande sucesso como alguns marketplaces com foco no mercado B2B, por exemplo.

Isso porque a metodologia do marketing 4.0 utiliza o aspecto da personalização e direcionamento de forma mais assertiva, resultando em grandes retornos para seus clientes.

Essa fase do marketing envolve conceitos eficazes de mala direta, **marketing de relacionamento**, técnicas do marketing digital e marketing de conteúdo.

Porém, aplicar o melhor que cada conceito oferece pode ser um grande diferencial para que sua empresa possa crescer, ganhar credibilidade e atingir uma alta relevância no mercado!