



# 9 korzyści dla handlowca z materiałów content marketingowych





# **TREŚCI POMAGAJĄ BUDOWAĆ ZAUFANIE**

---

Dobre treści wpływają na wiarygodność. Kiedy dostarczają cenne informacje i pomagają rozwiązać konkretne wyzwanie (przed którym stoi potencjalny klient), budzą pozytywne skojarzenia. A to właśnie one są jednym z elementów zaufania – tak niezbędnego do nawiązywania trwałych relacji z klientami. Bo jeżeli komuś ufasz, jesteś bardziej skłonny kupić coś od niego.



# TREŚCI POZWALAJĄ LEPIEJ PRZYGOTOWAĆ SIĘ DO SPOTKAŃ SPRZEDAŻOWYCH

---

Podczas spotkania z potencjalnym klientem kompetencje handlowca zostają wystawione na próbę – sprzedawca znajduje się w ogniu pytań. Czy jeśli nawet jest dobrze przygotowany, będzie w stanie wyczerpująco odpowiedzieć na wszystkie? Na te podstawowe oraz najczęściej zadawane – na pewno. Co jednak zdarzy się, gdy z ust dociekliwego klienta padnie pytanie dotyczące niuansu?



# TREŚCI POMAGAJĄ ROZPOZNAĆ POTRZEBY KLIENTÓW, ZANIM TRAFIĄ DO LEJKA SPRZEDAŻOWEGO

Aby realizowanie strategii content marketingowej miało sens, konieczne jest monitorowanie efektywności działań. Korzystanie z różnych narzędzi analitycznych pozwala nie tylko dotrzeć do informacji na temat skuteczności prowadzonych działań. Daje również dostęp do danych o odbiorcach treści, np. jakie tematy ich interesowały, jakie treści zatrzymały ich na stronie na dłużej.



# TREŚCI POMAGAJĄ EDUKOWAĆ I POPYCHAĆ W DÓŁ LEJKA SPRZEDAŻOWEGO

Nie ma nic gorszego od usilnego nakłaniania potencjalnego klienta do sfinalizowania transakcji. Dlatego treści publikowane w ramach content marketingu – zamiast namawiać na zakup – powinny edukować. Dostarczanie wartościowych artykułów poradnikowych pomaga popychać potencjalnych klientów w dół lejka sprzedażowego.

Prawdą jest, że to handlowiec – jako główny punkt styku z klientem – bardzo dobrze zna jego potrzeby i jest głównym źródłem pomysłów na content. Jednak z drugiej strony... to wyszukiwarka Google może wiele powiedzieć na temat oczekiwań oraz sposobu myślenia potencjalnych klientów.

---

**TREŚCI POMAGAJĄ  
JESZCZE LEPIEJ  
POZNAĆ POTRZEBY  
KLIENTÓW I ICH  
SPOSÓB MYŚLENIA**





Czy wiesz, że wiarygodność buduje się nie tylko poprzez jasne zasady współpracy czy dobre opinie? Duże znaczenie ma spójna komunikacja – zgodnie z misją firmy oraz jej wartościami.

**TREŚCI POMAGAJĄ  
ZACHOWAĆ  
SPÓJNOŚĆ W  
KOMUNIKACJI**



# TREŚCI MOGĄ SŁUżyć JAKO MATERIAŁY DO PRZEDSTAWIENIA KLIENTOM

Twoja firma dysponuje bogatą bazą artykułów poradnikowych? Publikuje prezentacje, filmy wideo oraz inne materiały o charakterze edukacyjnym? Puść je w świat za pośrednictwem handlowca. Jeśli idzie za nimi wysoka wartość merytoryczna, mogą posłużyć za dodatkowe materiały do zaprezentowania podczas spotkania sprzedażowego.

---





# TREŚCI POMAGAJĄ EDUKOWAĆ NOWYCH HANDLOWCÓW W KRÓTSZYM CZASIE

Dobrej jakości content – pełen wartościowych informacji, istotnych szczegółów – stanowi nie tylko świetny materiał wspierający sprzedaż. Doskonale nadaje się jako baza wiedzy dla przyszłych pracowników. Dzięki temu zatrudniani w przyszłości sprzedawcy mogą opierać swoje działania na sprawdzonych i wiarygodnych materiałach zamiast uczyć się metodą „prób i błędów” na własnym doświadczeniu. Pomaga to wzmocnić umiejętności handlowca i uwydatnić jego mocne strony.



# TREŚCI POMAGAJĄ DOTRZEĆ DO KLIENTÓW FAKTYCZNIE ZAINTERESOWANYCH

Treści – szczególnie te dotyczące „trudnych tematów” (np. ceny, wad oferowanych przez Ciebie produktów / usług) – pomagają handlowcom dotrzeć do faktycznie zainteresowanych klientów.

