

POR QUÉ CONTRATAR A ROCK CONTENT

PARA COMENZAR (O MEJORAR)
TU ESTRATEGIA DE CONTENIDO



Quiénes somos	4
Rock Content trajo el contenido al centro	5
Cómo funciona la metodología Rock Content	6
Resultado	8
Testimonio de clientes	9
Por qué somos la mejor opción	13
Sobre Rock Content	16

TEXTO



VALENTINA GIRALDO

Coordinadora de Marketing

@ Rock Content

valentina@rockcontent.com

DESIGN



RAFAEL RALLO

Analista de Marketing & Diseñador

@ Rock Content

rafael.rallo@rockcontent.com



THIERS FERREIRA

Diseñador

@ Rock Content

thiers@rockcontent.com



QUIÉNES SOMOS

Rock Content es la mayor empresa de Marketing de Contenidos de América Latina. No sólo enseñamos y vendemos Marketing de Contenidos. Hemos construido nuestra empresa con él. Contamos con:

- # Más de **60.000 especialistas** en diversas áreas para escribir sobre tu negocio;
- # Más **400 empleados** internos comprometidos con tu éxito diariamente;
- # Más de **2.000 clientes** que construyen estrategias de Marketing de Contenidos junto a Rock.



ROCK CONTENT TRAJO EL CONTENIDO AL CENTRO

Fundada por tres profesionales con experiencia en Marketing Digital, **Diego Gomes, Edmar Ferreira y Vitor Peçanha**, la empresa nació inspirada por los movimientos de los mercados más maduros del mundo, que ya sabían que el contenido de calidad, distribuido por internet para reducir costos, era primordial para la conquista del éxito.

Desde su primer día de existencia, Rock Content es una empresa que es, al mismo tiempo, su propio cliente. Rápidamente pudimos percibir que el Marketing de Contenidos es una estrategia fantástica para aprovechar los resultados de cualquier negocio. Y nuestros resultados son la prueba es irrefutable.





CÓMO FUNCIONA LA METODOLOGÍA DE ROCK CONTENT

¡En los últimos años hemos atendido a más de 2000 clientes y durante ese proceso aprendimos mucho!

Descubrimos patrones y, a partir de ellos, desarrollamos nuestra propia metodología, que es la que hoy guía a todos nuestros equipos.

Antes de iniciar tu sociedad con nosotros, identificaremos en qué te encuentras para, de esa forma, indicarte cuáles deben ser los próximos pasos.

¡Ahora vamos a explicarte el paso a paso de todas las etapas por las cuales tú y tu estrategia pasarán mejorando, cada vez más, tus resultados e impactando en sus ventas!



ETAPA 01

Mientras estás en este paso, vamos a:

- # Documentar tu estrategia;
- # Producir contenidos;
- # Atraer tráfico relevante para tu blog y sitio web.

ETAPA 02

A continuación, sumado a las acciones de la etapa 1, es el momento de:

- # Activar tus redes sociales;
- # Empezar a capturar contactos;
- # Ayudarte a empezar una estrategia de e-mail marketing.

ETAPA 03

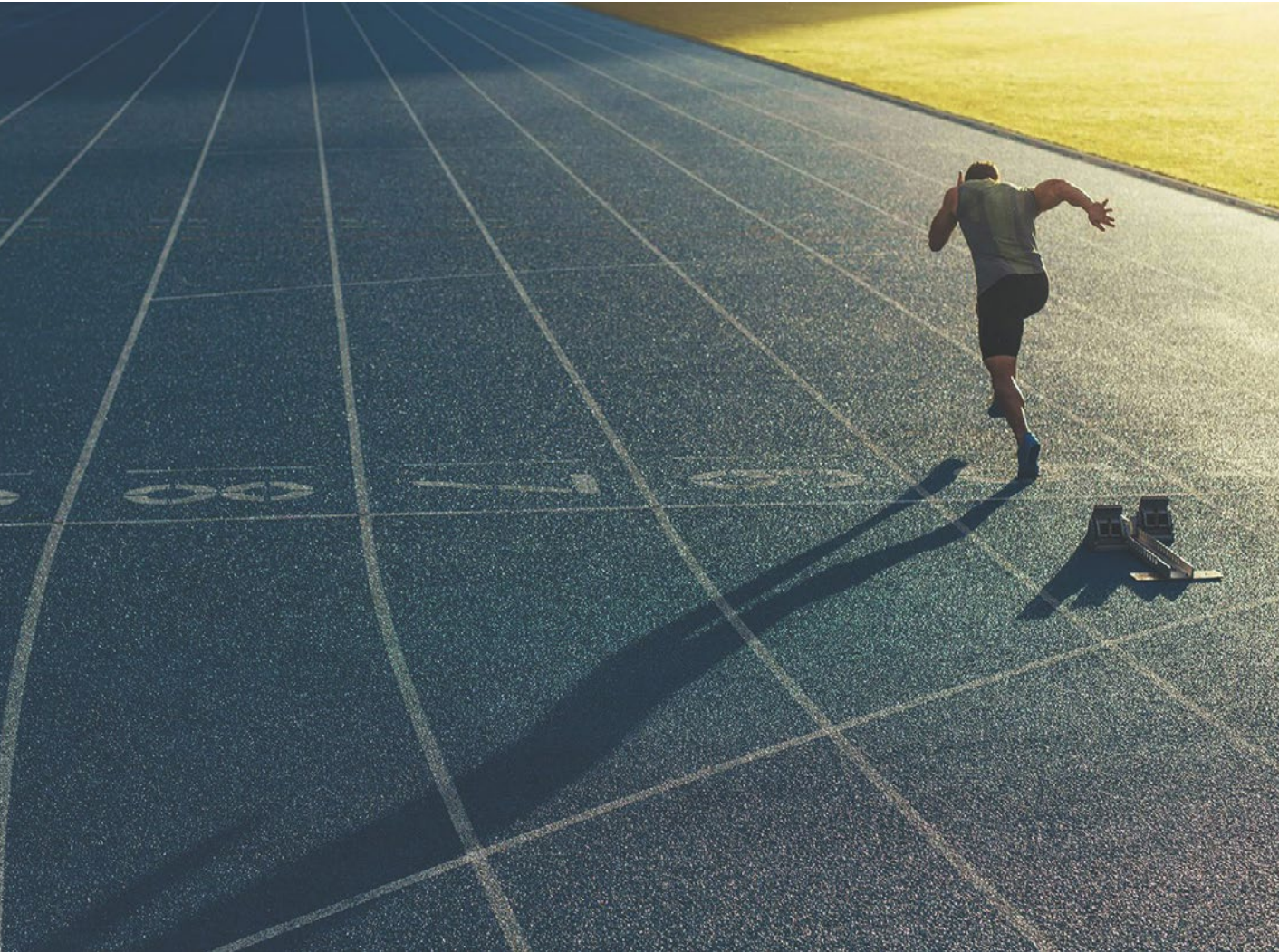
Tan pronto como estés dominando todas las estrategias de la segunda etapa llegará la hora de:

- # Producir materiales ricos, como e-books, para generar nuevas oportunidades;
- # Crear landing pages para capturar toda la información pertinente de tus contactos;
- # Te ayuda a empezar una estrategia de automatización.

ETAPA 04

Por último, llega la etapa de mantenimiento de tus actividades, para garantizar que el crecimiento sea constante. Es hora de mejorar todas tus acciones a partir del análisis de tus resultados, y generar nuevos negocios de manera escalable.





RESULTADO

Llevar a cabo una estrategia de Marketing de Contenidos junto a Rock Content te ayudará a:

- # Vender más;
- # Fidelizar a tus clientes;
- # Generar autoridad para tu negocio;
- # Aumentar tu visibilidad;
- # Educar tu mercado;
- # Posicionarte bien en los motores de búsqueda, como Google;
- # Generar nuevos negocios de manera previsible y escalable.



TESTIMONIOS DE CLIENTES



“Aquí en iClinic somos muy exigentes con la calidad de los contenidos que divulgamos. Ya sean de texto, artísticos o, inclusive, del propio sistema, siempre pensamos en la persona que está leyendo / usando lo que producimos. Y Rock Content ha demostrado un excelente desempeño para ese requisito.

Ya hemos tenido una experiencia de producir material internamente, pero notamos que faltaba aquel compromiso diario con la producción de pautas y artículos.

Por eso, decidimos transferirle esa tarea a Rock Content. Con ella, contamos con una atención muy calificada y siempre interesada en saber cómo ayudar a iClinic a alcanzar sus metas, sea con los propios artículos que producen, sugerencias de co-marketing e, incluso, con

nuevas ideas que podemos aplicar para mejorar nuestros resultados. Esta relación de confianza mutua es muy importante para nosotros. Además, la producción de contenidos es nuestro principal canal de atracción de nuevos leads y clientes, por lo que siempre priorizamos producir materiales, de hecho, útiles para nuestro público.

Por ejemplo, en el período entre 2015 y 2016, el número de suscritos a nuestra newsletter creció en un 457,72%, todo ello gracias a la frecuencia de las publicaciones, a la calidad de las pautas y la alineación de los textos con el lenguaje que utilizamos aquí en iClinic. ¡Estamos muy satisfechos con la asociación con Rock Content, principalmente por su gran capacidad de absorber las retroalimentaciones y mejorar, cada vez más, la calidad de los materiales! “

Mariana Thomaz, gestora de contenidos.





“En 2015 participamos del RD Summit, el mayor evento de Marketing Digital de Latinoamérica con sede en Florianopolis, Brasil, y estuvimos presentes en un seminario de uno de los fundadores de Rock Content.

Identificamos que Rock tenía una gran experiencia con la producción de contenidos y cómo estábamos buscando proveedores en esta área, fue nuestra gran oportunidad de iniciar el contacto. Nuestro problema era que la idea original de generación de contenidos había quedado por encima de nuestra capacidad operativa. Con la consultoría de Rock Content llegamos a un modelo ideal que satisfacía la necesidad estratégica de ese momento. El tema consorcio siempre fue algo complejo, generalmente, las personas no comprenden mucho de qué se trata.

Nuestro desafío era volver nuestro negocio amistoso y de fácil comprensión, es decir, simplificar el entendimiento de quien está buscando información sobre el consorcio, o incluso de quienes desconocen esa modalidad.

Como ninguna empresa se había apropiado del tema identificamos una oportunidad de convertirnos en autoridad en el asunto consorcio en el medio digital.

Con el desarrollo de contenidos para facilitar el entendimiento del tema consorcio, ayudamos a las personas a comprender, de una forma simple, cómo esta forma de adquisición puede ayudarla a realizar el sueño de su casa propia, de su auto nuevo, de la ampliación de su negocio, etc.

De esta forma conseguimos resultados por encima de las expectativas para ese período. ¡Por todo eso estamos muy felices!”

Bibiana Senne, analista de marketing de Racón Consorcios





“Antes de Rock, no teníamos ninguna organización, los leads se generaban por teléfono o por contacto por el sitio. Usábamos un CRM, pero no teníamos nada automatizado, además de que no teníamos ningún criterio y atendíamos según el contacto. La propuesta de Rock Content además de presentar una estrategia de producción de contenidos, también proporcionó todo el soporte necesario para poder iniciar este nuevo tipo de marketing. ¡Puedo decir que Rock Content fue un hito en Tray! Es importante hablar sobre la excelencia de la atención que nos ofrece Rock, ¡me parece fantástica! Daniela Minero y Fernanda Rodrigues consiguen darnos todo el apoyo y también ayudar en la implantación de nuestra estrategia – ellas realmente se preocupan y marcan la diferencia; eso, sin lugar a dudas, nos da más seguridad y transmite credibilidad.

Ya hemos logrado alcanzar diversas metas y métricas, entre ellas: un aumento del 86% en la conversión en las ventas, el lifetime value creció un 50%, el churn se redujo en un 53% el CPA tuvo una reducción del 264% y el ROI de 2 subió a 5,3.

Nuestra experiencia con Rock Content puede ser resumida en A.R y D.R (antes de Rock y después de Rock).

Creo que no estaríamos donde estamos si no fuera por Rock Content, una empresa que no es una prestadora de servicios, sino una compañera de nuestro negocio.





Es importante destacar que nuestra planificación de contenidos y campañas se dirigieron a la persona, de esa forma supimos cuáles eran sus dolores, sus desafíos y en qué etapa de la jornada de compra se encontraba. Otro factor que también contribuyó y aceleró fue la unión de los equipos de inside sales y marketing como un solo equipo.

Tenemos otro punto de cambio después de la implementación y es que no usamos los contenidos únicamente para ventas, sino también para educar a nuestros clientes, lo que ayuda a mejorar el churn, el lifetime value y las técnicas de upsell - crossell.

Todo eso nos ayudó a entender que el proceso del cliente comienza en la adquisición y que debemos tener el foco en el éxito del cliente, entender el perfil ideal, pues no sirve tan solo atraer clientes, tenemos que entender en qué nuestra solución va a cambiar su vida y ayudarlo a realizar su sueño. “

Thiago Mazeto, gerente de marketing e inside sales



¿POR QUÉ SOMOS LA MEJOR OPCIÓN?

Creemos en la evolución de la relación entre las personas y las empresas a través de los contenidos de calidad. De esa forma, ofrecemos la estrategia adecuada para atraer, aproximar y retener a clientes. Tendrás una planificación de marketing de contenidos exclusiva para tu marca y un gerente de éxito del cliente a disposición.



Tenemos tres pilares que van a llevar tu estrategia de contenidos a otro nivel:



1 - Rock Studio, plataforma de Rock Content que transforma la administración de tu contenido en una tarea simple y objetiva, ahorrándote tiempo y aumentando la eficiencia del proceso.



2 - Producimos contenidos de alta calidad para atraer, convertir y encantar a tus clientes. Contamos con miles de expertos en nuestra red de talentos y también un estudio creativo donde desarrollamos el contenido para tu proyecto, haciendo tu trabajo más estratégico y eficaz.



3 - Cuenta con la experiencia de Rock Content para ir más allá del contenido. Los servicios especializados son perfectos para aquellos que buscan solucionar desafíos que dependen de conocimiento operativo y estratégico avanzado en marketing de contenidos.

Por medio de ellos te garantizamos, desde el primer día, todo el apoyo para la planificación, capacitación y ejecución de las rutinas necesarias para tu estrategia digital.

También puedes optar por un paquete con todos los servicios de Rock. Nuestros servicios de plataforma, contenidos y servicios especializados ya son poderosos por sí solo, pero entregan aún más valor cuando se combinan.

¿Preparado para marcar la diferencia? Destaca el posicionamiento de tu marca y amplía tu facturación por medio de contenidos de calidad que generen resultados reales.





Rock Content es una empresa líder en marketing de contenidos. Ayudamos a las marcas a conectarse con sus clientes a través de contenido fantástico y blogs corporativos sin monotonía.

A través de nuestro servicio de consultoría montamos estrategias de contenido para nuestros clientes.

Tenemos varios artículos interesante en el blog de [**Rock Content**](#).



¿QUIERES RECIBIR UNA EVALUACIÓN GRATUITA DE MARKETING DIGITAL?

¡El equipo de especialistas de Rock Content
está a tu disposición para darte
algunos consejos!

AGENDA TU EVALUACIÓN