

Analiza rynku dla ebookow marketingowych

Najbardziej perspektywiczne segmenty obejmują małe firmy e-commerce poszukujące porad o skalowaniu lejka sprzedazowego oraz autorów kursów online tworzących produkty premium.

Kluczowe wyzwania: brak strategii content marketingowej, ograniczony budżet reklamowy, potrzeba analizy danych.

Rekomendacje: tworzenie pakietów wiedzy, case study, checklista, gotowe szablony kampanii.

Ważne statystyki: 68% marketerów B2B planuje zwiększyć inwestycje w ebooki premium w 2025 roku.

Zyski: śr ROI kampanii lead magnet opartych o ebook = 320%.

Uwzględnij tone strategiczną, nacisk na praktykę i automatyzację.

Sekcja persona: Właścicielka sklepu online 32 lata, zatrudnia 6 osób, chce procesów, konkretnych instrukcji.

Sekcja persona: Marketing manager SaaS B2B, skupienie na generowaniu leadów MQL, oczekuje danych.

Zalecenia narracyjne: każdy rozdział ma konczyć się checklistami oraz micro-case study.

Kluczowe słowa: automatyzacja, lejki, sekwencje e-mail, AI copywriting, personalizacja.