



**Techart**

Консалтинговая  
группа

Программа непрерывного образования «Текарт» [edu.techart.ru](https://edu.techart.ru)

Сессия «Лето 2024»

15.08.2024

# Статистика и тренды контент-маркетинга

[techart.ru](https://techart.ru) | [promo.techart.ru](https://promo.techart.ru)

Регистраций: 122 (компаний – 106), в т.ч.:  
- 27.9% новых слушателей  
- 38 топ-менеджеров  
- 42 постоянных (4+) слушателей программы  
- 23 с вопросами и обратной связью

202

4

1999

# План вебинара

## 1. Статистика:

- а) сумма затрат на контент-маркетинг
- б) аутсорсинг
- в) цели и задачи, сложности

## 2. Прогнозы:

- а) тренды на 2024
- б) наиболее эффективные каналы для B2B маркетинга
- в) цели B2B-бизнеса
- г) маркетинговые тенденции с наибольшей окупаемостью инвестиций (B2C, B2B)
- д) ИИ для создания контента

## 3. Секретный ингредиент успеха

# Статистика

**В 2024 году объем индустрии контент-маркетинга вырастет до оценочной суммы в 600 миллиардов долларов.\***

## Предпосылки:

- рост цифрового потребления,
- растущая важность персонализированного и целевого контента,
- интеграция передовых технологий, таких как ИИ и машинное обучение, создание и распространение контента.



\*по данным «Форбс Эдвайзер»

**90%**

маркетологов  
включают контент  
в свои маркетинговые  
стратегии\*

\* по данным Demand Metric

**51%**

потребления контента  
приходится  
на органический  
поиск\*\*

\*\* по данным  
BrightEdge

**74%**

компаний утверждают,  
что контент-маркетинг  
увеличивает генерацию  
лидов\*\*\*

\*\*\* по данным «Форбс Эдвайзер»

# Статистика

Суммы затрат на контент-маркетинг\*

27%

менее \$1 000/мес

19%

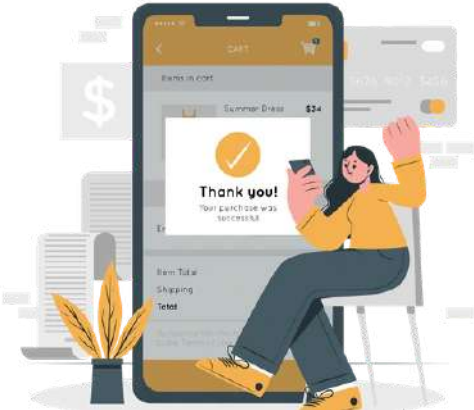
\$1 000-3 000/мес

20%

\$3 000-5 000/мес

6%

\$20 000/мес



\* по данным «Форбс Эдвайзер»

# Статистика

Аутсорсинг\*

37%

Копирайтинг



43%

Видео или анимация



47%

Графический дизайн



\* по данным «Форбс Эдвайзер»

# Статистика

## Цели и задачи, сложности

### 45%

привлечение качественных лидов с помощью нашего контента

### 35%

генерация достаточного трафика с помощью контента

### 38%

создание большего количества контента быстро и качественно

### 34%

генерация рентабельности инвестиций и продаж с нашим контентом

### 35%

генерация идей контента

### 29%

рейтинг в поисковых системах



# Прогнозы

4 ключевых тренда контент-маркетинга на ближайший год

**Видео**



**Социальные сети**



**Партнерства**



**Интерактив**





# Прогнозы

Каналы контент-маркетинга наиболее эффективные для B2B\*

**56%**

конференции, встречи,  
круглые столы, выставки

**51%**

вебинары

**44%**

электронная почта

**44%**

органические социальные  
медиаплатформы

**40%**

блоги

**39%**

рассылка новостей  
по электронной почте



\* по данным «Форбс Эдвайзер»

# Прогнозы

Цели, которые достигает сектор B2B с помощью контент-маркетинга\*

**84%**

повышение  
узнаваемости бренда

**76%**

формирование спроса  
и лидов

**63%**

увеличение охвата  
аудитории и числа  
подписчиков

**58%**

формирование  
продаж и доходов

\* по данным «Форбс Эдвайзер»

# Прогнозы

Маркетинговые тенденции, обеспечивающие наибольшую окупаемость инвестиций (B2C, B2B)

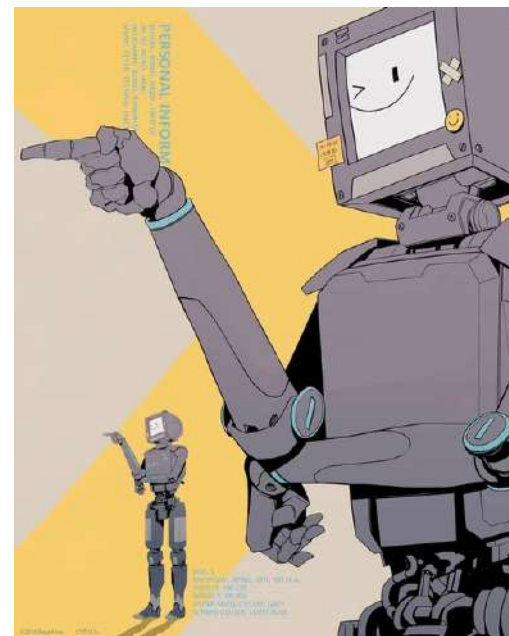
- 17% — короткие ролики (шортсы)
- 13% — контент, отражающий ценности бренда
- 12% — инфлюенс-маркетинг
- 12% — интеграции продаж напрямую в приложения социальных сетей
- 11% — приложения



# Прогнозы

## Применение искусственного интеллекта для создания контента

- **83,2% компаний будут использовать ИИ для производства контента в 2024 году, что почти на 20% больше, чем в 2023 году**
- **83% компаний заявили, что ИИ — главный приоритет будущих стратегий**
- **64% контент-маркетологов подчеркивают, что регулярно используют ИИ**
- **62% опрошенных беспокоятся, что ИИ приведет к снижению уважения к опытным писателям, дизайнерам, редакторам**



# Прогнозы

Три повода для размышления

Покупки в дополненной реальности\*



\* по данным Deloitte

Голосовой заказ товар и услуг\*\*



\*\* по данным Narvar

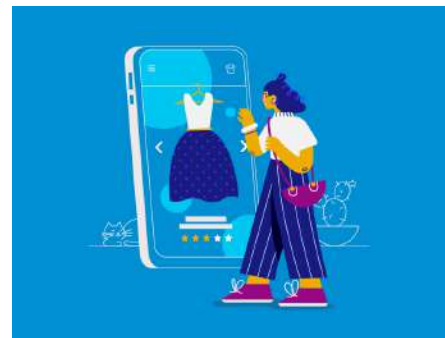
Минимизация цифрового следа



# Секретный ингредиент успеха

Увеличение эффективности в 120 раз\*

- Эффективность контент-маркетинга повышается **в 120 раз** благодаря **персонализации контента**
- Персонализация не только эффективно возвращает клиентов, но и повышает вероятность конвертации взаимодействий в продажи на **21%**
- Если путь клиента включает **личные прикосновения**, наблюдается заметный рост вероятности покупки
- **80%** потребителей подтверждают, что **индивидуальный опыт** повышает их склонность к совершению покупки



\* по данным «Форбс Эдвайзер»



**Анастасия Калинина**  
редактор

### Релевантные услуги «Текарт»:

- Разработка контент-планов и их реализация
- Написание и редакция текстов b2b, b2c
- Написание корпоративных книг
- Наполнение сайтов
- Отраслевые новости
- Переводы
- Создание комиксов b2b и b2c
- Prompt-менеджмент

**+7 (495) 790-7591**

Консалтинговая группа «Текарт»  
[techart.ru](https://techart.ru)

Интегрированный маркетинг и PR  
[promo.techart.ru](https://promo.techart.ru)

IT-решения и веб-разработка  
[web.techart.ru](https://web.techart.ru)

Дизайн-бюро  
[design.techart.ru](https://design.techart.ru)

Креативное агентство  
[creative.techart.ru](https://creative.techart.ru)

Фотоагентство  
[photo.techart.ru](https://photo.techart.ru)

Аналитика и бизнес-планирование  
[research.techart.ru](https://research.techart.ru)

Работа в «Текарт»  
[hr.techart.ru](https://hr.techart.ru)

Образовательная программа  
[edu.techart.ru](https://edu.techart.ru)



[Авторский telegram-канал «Системное развитие бизнеса»](#)

[Канал информационной поддержки Edu.Techart](#)