CERTIFICADO

DE CONCLUSÃO

CERTIFICAMOS QUE

Hugo Furtado de Oliveira

CPF nº 086.371.896-52 demonstrou domínio do conteúdo, sendo aprovado(a) com êxito na avaliação final objetiva realizada em 30/09/2026, conforme os critérios pedagógicos da plataforma Brasil EAD, no curso livre:

CURSO DE MARKETING DE CONTEÚDO E INBOUND MARKETING

com carga horária estimada de **60 horas**,
realizado na modalidade online (EAD), por meio de ambiente digital mantido por Brasil Cursos Empreendimentos Digitais Ltda, inscrita no CNPJ nº 42.075.742/0001-26.

Campinas - SP, 30 de Setembro de 2026

CAMILA CARDOSO DE SOUZA
DIRETORA EXECUTIVA

CERTIFICADO VÁLIDO CONFORME LEI Nº 9.394/1996

MAIKEL JANDREI LEITE
HEAD DE EDUCAÇÃO

Valide este certificado:
https://brasilead.com/validar-certificado/

CERTIFICADO VÁLIDO CONFORME PARECER CNE/CEB Nº 17/97

RAZÃO SOCIAL: BRASIL CURSOS EMPREENDIMENTOS DIGITAIS LTDA
CNPJ 42.075.742/0001-26

CERTIFICADO VÁLIDO CONFORME LEI Nº 9.394/1996

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- A Revolução do Inbound Marketing e o Fim do Marketing de Interrupção
- Marketing de Conteúdo: O Coração do Inbound
- Metodologia Inbound: A Jornada do Cliente (Parte 1)
- Metodologia Inbound: A Jornada do Cliente (Parte 2)
- Metodologia Inbound: A Jornada do Cliente (Parte 3)
- Definindo Objetivos e KPIs para sua Estratégia
- Construção de Personas: O Guia para um Conteúdo Relevante
- Mapeamento da Jornada do Cliente
- Pesquisa de Palavras-Chave e SEO para Conteúdo (Parte 1)
- Pesquisa de Palavras-Chave e SEO para Conteúdo (Parte 2)
- Calendário Editorial: Organização e Consistência
- Técnicas de Copywriting para Atração e Conversão
- SEO On-Page: Otimizando seu Conteúdo para o Google
- Produção de Blog Posts de Alta Performance
- Criação de Materiais Ricos (E-books e Whitepapers)
- Roteiro e Produção de Vídeos para Marketing
- Webinars e Lives: Engajamento em Tempo Real
- Conteúdo Interativo: Quizzes, Calculadoras e Infográficos
- IA Generativa na Produção de Conteúdo
- Estratégias de Distribuição de Conteúdo Multicanal
- E-mail Marketing e Automação (Parte 1)
- E-mail Marketing e Automação (Parte 2)
- Marketing de Conteúdo para Redes Sociais
- SEO Off-Page e Link Building
- Mídia Paga para Impulsionar o Conteúdo
- Landing Pages que Convertem
- CTAs e Formulários: A Porta de Entrada para Leads
- Qualificação e Pontuação de Leads (Lead Scoring)
- Smarketing: Alinhamento entre Marketing e Vendas
- Google Analytics 4 para Marketing de Conteúdo
- Calculando o ROI do Marketing de Conteúdo

BRASIL EAD

AUTENTICIDADE

Código de Verificação
2476428EDBD82B05

QUADRO TÉCNICO/INSTRUTOR(A)

MAIKEL JANDREI LEITE
HEAD DE EDUCAÇÃO

CAMILA CARDOSO DE SOUZA
DIRETORA EXECUTIVA

Este certificado é de um curso livre, conforme Art. 1º, §2º da LDB (Lei nº 9.394/1996) e Parecer CNE/CEB nº 17/97. Não tem vínculo com o MEC e não equivale a diploma técnico, profissionalizante ou superior. Sua aceitação para uso curricular, profissional ou complementar depende da política da instituição que o receber. A certificação foi concedida com base em avaliação final objetiva, respeitando critérios de competência, autonomia e valorização de saberes prévios.