



Nosso fascínio nascente pela busca remonta aos primeiros dias da internet, quando os algoritmos não reinavam supremos. Naquela época, era muito mais simples encontrar na web. Não exigia todo o conhecimento técnico, abrangência e conhecimento de centenas de fatores de classificação para ser descoberto de forma relevante em uma pesquisa online.

Não, naquela época era muito mais simples.

No entanto, hoje, com a evolução dos principais algoritmos de busca do Google, e na sequência de grandes ajustes que foram adotados por nomes como Panda, Penguin e Hummingbird, ser encontrado na web se comparou à obtenção de um doutorado em física ou matemática.

Como empresários, todos sabemos que a melhor maneira de divulgar qualquer negócio online deve ser encontrada organicamente por meio de uma pesquisa na parte superior das páginas de resultados do mecanismo de pesquisa (SERPs) do Google. É gratuito e oferece tráfego quase ilimitado para quem pode dominar esse campo altamente complicado de pesquisa online. Mas fazer isso também se tornou um empreendimento monumental.

No outro extremo do espectro, muitos de nós são detetives de busca online. Somos profissionais, capazes de navegar pelos anais de informações do mundo sem esforço e com facilidade. Podemos aproveitar o vasto conhecimento disponível a qualquer momento a partir de computadores de bolso poderosos e velozes, na hora e a qualquer momento. Sim, certamente sabemos como realizar uma pesquisa.

No entanto, como proprietário ou profissional de uma empresa, você sabe muito bem que esse não é o caso de ser encontrado. Aparecer de maneira relevante para palavras-chave altamente competitivas se tornou uma tarefa cada vez mais difícil. Mas de que outra forma devemos divulgar nossos negócios online se não podemos aparecer competitivamente nos SERPs do Google? E como algumas pessoas parecem dominar as pesquisas do Google,



enquanto outras parecem vacilar e falhar?

Claramente, não é fácil. Essa também pode ser a razão pela qual os principais especialistas em SEO do mundo podem comandar milhares de dólares por hora para analisar, ajustar e otimizar sites para palavras-chave específicas. Certamente, isso não é pouca coisa. O que as pessoas não percebem é que existem fundamentos básicos que dificultam a tração considerável por um período de semanas ou até meses.

Tradução? Qualquer pessoa interessada em dominar a pesquisa deve saber que são necessários anos e anos para criar o tipo de perfil, autoridade e conteúdo do link para classificar quase sem esforço por palavras-chave específicas. A verdade da questão? Você precisa fazer a maior quantidade de trabalho para obter o menor retorno inicial, se quiser levar alguma tração com o marketing orgânico online.

O problema? Somos o produto de uma sociedade de gratificação instantânea. Queremos coisas, e queremos agora. Isso nasce parcialmente de nossa constituição genética, mas é ainda mais fomentado pelas normas da mídia e da sociedade que destacam os prazeres hedonistas associados a desfrutar dos impulsos mais primitivos da vida de comer, ganhar e procriar.

No entanto, para ter sucesso nos negócios ou na vida, você precisa fazer a maior quantidade de trabalho pelo menor retorno inicial, e não o contrário. Você precisa suportar a dor se quiser experimentar o prazer. E quando se trata de divulgar sua empresa, você certamente sentirá uma enorme quantidade de dor se não souber o que está fazendo.

Leia Também: [Você deve ter um design de site profissional? Aqui está o porquê.](#)



Como você comercializa seus negócios online?

O que é preciso para divulgar sua empresa online? Sem esperar anos e anos para subir no ranking dos SERPs do Google, como um empresário pode divulgar a proverbial palavra? Definitivamente, existem algumas maneiras de divulgar sua empresa que oferecerão um retorno melhor do investimento do seu tempo do que outras. Alguns levarão semanas para ocorrer; enquanto outros levarão meses e anos.

Independentemente do método escolhido para divulgar seus negócios na Web, desde que você garanta que agregue valor ao longo do caminho e implemente o conjunto adequado de hábitos de marketing, você acabará colhendo os frutos de suas recompensas. trabalhar horas extras. Isso não vai acontecer da noite para o dia. Mas, novamente, nada que valha a pena. Abaixo, você encontrará alguns dos melhores métodos, a curto e a longo prazo, para direcionar esse importante tráfego para seu site e páginas online.

1. Crie um blog e publique regularmente conteúdo de alta qualidade.

Claramente, a maneira mais importante de divulgar sua empresa online é criar um blog onde você pode publicar e compartilhar conteúdo de alta qualidade que agrega uma quantidade excessivamente alta de valor regularmente. Essa é definitivamente uma estratégia de longo prazo, e não será recompensada da noite para o dia, mas todo empreendedor precisa entender a importância de adotar esse método de marketing online.

A construção de um blog notável em qualquer setor ou nicho não apenas ajuda a direcionar o tráfego, despertando o interesse do Google, mas também leva à criação de autoridade. Se você puder se tornar uma autoridade em seu setor, chamará a atenção dos consumidores, da mídia e dos empresários. Isso, por sua vez, aumentará a autoridade, e, eventualmente, enormes quantidades de



visibilidade e vendas.

2. Comercialize seu conteúdo no Medium e no Quora.

Se você deseja obter tráfego antecipado e possui um domínio relativamente novo - com menos de 2 anos e pouca autoridade -, você deve promover o marketing de seu conteúdo em sites como o [Medium](#) e o [Quora](#) . Como funciona? Escreva um conteúdo de alta qualidade no seu site. Certifique-se de que é centrado em palavras-chave, perspicaz, exclusivo e agrega muito valor. Certifique-se de que o que você está falando ajuda as pessoas de alguma forma, ou forma.

Depois de fazer isso, escreva outro artigo em um site como o Medium ou o Quora, certificando-se de que seja centrado em palavras-chave, perspicaz, exclusivo e que agregue muito valor. Crie um link desse artigo usando uma palavra-chave principal ou relevante para o artigo principal do seu site ou blog. Isso se chama marketing de conteúdo, e é o método mais poderoso para ganhar força nos SERPs do Google, além de atingir grandes públicos existentes por meio desses sites de autoridade.

3. Conecte-se com outras pessoas nos grupos do LinkedIn.

Os grupos do LinkedIn são uma ótima maneira de se conectar rapidamente com outras pessoas do seu setor ou nicho para ajudar a espalhar sua mensagem. Você pode promover seu conteúdo por meio de grupos do LinkedIn, desde que não pareça spam. É melhor agregar valor a uma conversa ou discussão antes de tentar soltar seus links.

Os grupos LinkedIn também são uma ótima maneira de entrar em contato com



pessoas com as quais você pode não ter conexões mútuas. Você pode enviar mensagens para qualquer outro membro do grupo sem estar conectado, o que pode se tornar um grande patrimônio, dependendo das circunstâncias específicas. Compartilhe as atualizações com frequência no grupo e mantenha-se no centro das atenções sem compartilhar demais.

4. Use anúncios do Facebook e páginas de destino estratégicas.

Os anúncios do Facebook, embora não sejam gratuitos, oferecem uma ótima oportunidade para atingir os dados demográficos corretos para sua empresa. Desde que você conheça bem seu cliente, você pode usar métricas como interesses, localização geográfica, estado civil, idade e muitas outras, para localizar consumidores em potencial a enviar para páginas de destino segmentadas estrategicamente, também conhecidas como páginas compactadas.

Experimente micro-gastos para ver qual página de cópia e compressão de anúncio recebe as melhores respostas para atrair consumidores para o seu funil de vendas. Pode levar um tempo considerável para encontrar a mistura ou receita certa quando se trata de publicidade em uma plataforma como o Facebook, mas uma vez que sua campanha é rentável, tudo o que você precisa fazer é continuar aumentando.

[O que é um cartão de visita digital? 5 Melhores ferramentas para criar o seu](#)

5. Aproveite o poder dos influenciadores do Instagram.

Hoje, com o poder sempre onipresente das mídias sociais, você pode alcançar instantaneamente multidões de pessoas de todo o mundo a qualquer



momento. Mas também sabemos que algoritmos e visibilidade estão funcionando contra nós, especialmente quando não temos o alcance de centenas de milhares ou milhões de seguidores.

Para alcançar essas pessoas, precisamos de amplificadores, usuários avançados e influenciadores para ajudar a espalhar nossas mensagens. Embora isso não seja gratuito, você terá acesso instantâneo a um amplo público em seu nicho específico, desde que você selecione o influenciador correto do Instagram para ajudar a espalhar sua mensagem.

6. Crie tutoriais em vídeo úteis no YouTube.

O YouTube oferece um ótimo recurso para divulgar sua empresa na web. Embora você possa encontrar algum atrito no início para aumentar seu público, se você se concentrar na criação de tutoriais em vídeo úteis, eventualmente alcançará uma grande quantidade de pessoas. Novamente, você precisa se concentrar em agregar valor sem muita preocupação em gerar lucro.

O YouTube é um ótimo recurso para tutoriais, porque você pode ensinar às pessoas praticamente qualquer coisa em um formato fácil de entender. Quer você compartilhe a tela para ensinar uma habilidade digital ou esteja capturando algo no mundo real, apenas garanta que a qualidade da gravação e o conteúdo geral sejam altos. Além disso, certifique-se de soltar um link dentro da descrição de volta ao conteúdo relevante em seu site.

7. Desenvolva um relacionamento com seus clientes através do email marketing.

O marketing por e-mail é algo em que todo empresário deve se envolver, mas não é tarefa fácil. Para ter sucesso com o email marketing, você precisa doar algo de graça em troca do endereço de email do consumidor. Precisa ser algo



de valor. Se você é sério sobre a coleta de e-mails, crie um relatório ou e-book gratuito que ajude as pessoas do seu setor ou nicho. Em seguida, desenvolva um relacionamento com esse consumidor por meio de campanhas alimentadas por gotejamento usando um sistema como [Aweber](#) , [Get Response](#) , [Constant Contact](#) ou [Mailchimp](#) . No entanto, não tente vender em todas as esquinas e vire. Conecte-se primeiro e depois foque na venda.

[9 maneiras de aumentar os resultados da otimização de mecanismos de busca](#)

8. Use a lista de Angie ou o TripAdvisor.

Sites como a [Angie's List](#) e o [TripAdvisor](#) oferecem uma avenida para praticamente qualquer empresa atingir um enorme público de consumidores em potencial. Esses sites são um excelente recurso para encontrar empresas locais, oferecendo a oportunidade de os clientes deixarem comentários com base nas experiências deles com sua empresa.

Se você estiver vendendo serviços, tente a Lista de Angie. Se você estiver em um campo relacionado a viagens, por que não listar no TripAdvisor? Esses links não são apenas bons para SEO, mas você também terá acesso a um grande público de consumidores que estão procurando produtos ou serviços em seu setor ou nicho. Reserve um tempo para criar uma boa listagem e leve os clientes para lá para postar críticas autênticas com base em suas experiências com você.

9. Crie confiança do consumidor em plataformas como Yelp e Trust Pilot.

Uma das barreiras que impedem proprietários de empresas e profissionais é a confiança. As pessoas relutam em confiar nas empresas de que não têm conhecimento direto ou conhecem alguém que trabalhou com elas. Claramente, sites como o [Yelp](#) podem ajudar nisso, mas também um site



como o [Trust Pilot](#) .

O Trust Pilot e o Yelp são dedicados especificamente a ajudar os consumidores a encontrar a empresa certa para trabalhar e aumentam a transparência, fornecendo as experiências dos clientes anteriores com a empresa. Esses sites são os maiores do mundo para análises online e devem ser aproveitados para ajudar a criar confiança com potenciais consumidores.

10. Utilize rich snippets, AMP e FBIA.

Se você deseja obter um pouco de tração com seu conteúdo, pode [usar snippets avançados](#) , [Páginas Móveis Aceleradas](#) (AMP) ou [Artigos Instantâneos do Facebook](#) (FBIA) para ajudar em alguma exposição precoce. Rich snippets se aplicam a várias formas de conteúdo, incluindo artigos através da especificação AMP, empresas locais, músicas, receitas, críticas, TV, filmes e vídeos.

Existem plugins do WordPress que você pode usar para rich snippets através das especificações do Schema.org , além de plugins para AMP e FBIA. Considerando o foco recente em dispositivos móveis do Google e do Facebook, por exemplo, ter artigos de AMP e FBIA oferecerá uma pequena vantagem sobre aqueles que não o fazem, aumentando sua visibilidade nos SERPs e nos feeds de notícias.

[Gestão de estoque](#)

11. Colabore com blogueiros populares em seu nicho.

Chegar a blogueiros populares em seu nicho pode ser uma maneira eficaz de divulgar seus negócios online, especialmente se você tiver algo de valor a ser adicionado a uma de suas postagens. Se você encontrar um blogueiro popular



que costuma escrever sobre um assunto específico diretamente relacionado à sua linha de trabalho, por que não procurar maneiras de colaborar?

Uma ótima maneira de fazer isso acontecer é oferecer seus serviços como blogueiro convidado. Claramente, você terá que ter um bom histórico por escrito, e pode ser difícil encontrar um blog popular disposto a permitir isso, mas valeria a pena tentar se você garantir uma postagem de convidado.

12. Contribua regularmente em fóruns específicos do setor.

Muitas pessoas têm toda a postagem de estratégia do fórum para SEO totalmente errada. Eles chegam lá e soltam links com spam, e se perguntam por que foram inicializados nos fóruns. Você não pode fazer isso. Se você é sério sobre o marketing de seus negócios online, quando encontrar um fórum específico do setor, participe de conversas e agregue valor antes de tentar vincular.

Ninguém gosta de uma pessoa que entra como novo convidado em um fórum e começa a enviar links de spam. Novamente, você deve pensar em fazer a maior quantidade de trabalho pelo menor retorno inicial. Adicionar valor. Converse com outras pessoas. Dar sugestões. Responder a perguntas. Apenas não faça spam. Adicione seu link à sua assinatura depois de algumas postagens ou depois que as regras do fórum permitirem, mas não tente direcionar as pessoas para o seu site a cada curva. Não vai funcionar bem para você se você fizer isso.

13. Ofereça um produto ou serviço gratuito aos clientes.

Estudos confirmaram que é mais provável que as pessoas aceitem algo de



graça do que paguem um preço nominal por isso. Então, por que não fornecer um serviço ou produto gratuito para seus clientes? Talvez você ofereça uma consulta gratuita de 15 minutos ou um produto básico que deseja doar.

Tudo o que você oferece, certifique-se de proteger os detalhes de contato do cliente para poder entrar em contato com eles mais tarde. Se você estiver oferecendo um serviço gratuitamente, você tem a oportunidade de vender esses clientes para seus serviços pagos. É mais provável que as pessoas sintam que devem a você quando aceitam algo de graça também.

14. Use sites de listagem de empresas como Yahoo Local e Google Local.

Se você administra uma empresa local e procura atrair clientes próximos para um local físico ou oferecer algum serviço profissional geograficamente específico, liste sua empresa em sites de listagem de empresas locais, como [Yahoo Local](#) e [Google Local](#) .

O Google Local é uma maneira especialmente poderosa de listar e verificar as informações da sua empresa, fornecendo detalhes públicos, como o endereço da sua empresa para aparições no Google Maps, horário de funcionamento da loja e outras informações relacionadas à sua empresa. Certifique-se de manter essas informações precisas e atualizadas.

15. Otimize seu site para SEO.

Claramente, a otimização do seu site para palavras-chave relevantes é um aspecto importante do marketing de seus negócios online. No entanto, o único aspecto a ter em mente é que, se sua empresa é nova - menos de dois anos - e você construiu muito pouca autoridade ou conteúdo, será difícil classificar no topo da lista. SERPs do Google para qualquer palavra-chave que seja marginalmente competitiva.



[7 etapas para um plano de negócios perfeitamente escrito](#)

O objetivo é criar conteúdo excelente, mas também garantir que você otimize o SEO [onpage](#) e off-page do seu site . Embora isso possa se tornar uma discussão muito demorada, preste atenção a coisas como velocidade do site, usabilidade móvel, descrições meta, perfil de links, nível de leitura, citação de fontes, qualidade do conteúdo, percepção e assim por diante. Isso é mais parecido com uma maratona do que com um sprint; portanto, não desanime a curto prazo se não houver resultados enormes.

16. Co-patrocine um prêmio ou oferta em um concurso.

Encontre algo que você possa doar e co-patrocine um prêmio ou concurso com outra empresa, grupo ou profissional em seu campo. Use ferramentas como o LinkedIn e o Facebook para interagir com outras pessoas e localize outra empresa ou profissional com a mesma mentalidade e disposto a realizar um prêmio ou oferta com você. O objetivo aqui é agregar novamente valor aos olhos do público.

17. Faça uma palestra em uma conferência profissional ou em um webinar.

Se você é uma autoridade em seu campo, por que não dar uma palestra em uma conferência ou webinar profissional? Obviamente, o [TED Talks](#) seria a primeira sugestão para conferências profissionais, mas você poderia falar em vários outros tipos de conferências ou até mesmo seminários online realizados online.

Quando se trata de marketing online, os seminários online são uma das ferramentas mais poderosas para vender quase tudo a um público altamente



engajado. E quanto maior o público-alvo, maior a probabilidade de você vender seus produtos ou serviços. A longo prazo, isso certamente lhe dará exposição e permitirá que você construa mais autoridade ao longo do tempo, e é um excelente item de portfólio ou item de currículo que também pode ser usado, especialmente no caso de palestras profissionais.

18. Use comunicados de imprensa para comunicar notícias ou eventos importantes da empresa.

Os comunicados de imprensa não oferecem cobertura imediata da mídia. Embora alguns profissionais de mídia usem meios de comunicação, ou mesmo vasculhem sites de press releases, é provável que você não obtenha nenhum tipo de cobertura instantânea de notícias publicando um press release.

No entanto, um comunicado de imprensa bem escrito e com um perfil de link saudável pode ajudá-lo marginalmente com o SEO, mas também permite que você comunique notícias ou eventos importantes da empresa que você pode usar para buscar ativamente os meios de comunicação através do PR adequado canais.

19. Crie uma assinatura de email com marca.

Uma das maneiras mais simples de divulgar seus negócios online é usando uma assinatura de email com marca. Coloque seus links e quaisquer elogios em potencial que sua empresa possa ter recebido diretamente em sua assinatura de email. Isso ajuda a promover passivamente seus negócios para as pessoas com as quais você está em contato diariamente.

Você também deve incluir links de mídia social em sua assinatura de e-mail,



além de links relevantes para peças importantes de marketing da empresa - folhetos digitais ou notícias que caracterizam sua empresa. Solte um pequeno slogan ou frase de efeito de uma frase sobre sua empresa e sua missão também.

20. Implemente a regra 80-20 para identificar e divulgar para clientes de alto valor.

A regra 80-20, ou o Princípio de Pareto, afirma que 80% dos resultados vêm de 20% dos esforços. Basicamente, é apenas uma pequena parte do que fazemos que realmente produz resultados. No entanto, isso também se aplica às vendas, que afirmam que 80% de sua receita provém de 20% de seus clientes.

Se você conseguir identificar quais clientes estão gerando mais receita para seus negócios, poderá expandir suas vendas enviando a eles ofertas e descontos adicionais para outros serviços e produtos. Você também pode direcionar seu marketing online diretamente para esses clientes se eles estiverem usando um sistema de portal para fazer login ou se estiverem sendo rastreados por cookies.

21. Publique fotos e vídeos com hashtags relevantes no Pinterest, Flickr, Tumblr e Instagram.

Há vários sites de autoridade de alto domínio nos quais você pode postar fotos e vídeos para criar uma sequência. [Pinterest](#), [Flickr](#), [Tumblr](#) e [Instagram](#) vêm à mente primeiro. Use hashtags e descrições relevantes para categorizar adequadamente o que você está postando e siga outras pessoas em seu setor ou publicação de nicho com essas hashtags.



21 maneiras de divulgar seus negócios online

Esta não é uma técnica de marketing online que proporcionará vendas instantâneas ou mesmo tráfego instantâneo. Vai levar tempo. Mas, desde que você agregue valor e seja apaixonado pelo que está fazendo, você continuará desenvolvendo isso nos próximos meses e anos. Não deixe de comentar, curtir e se envolver com as postagens de outras pessoas o máximo possível, a fim de divulgar o conteúdo no começo.