



## Divulgar na Internet



Tenha mais clientes e aumente o faturamento da sua empresa ou serviço.

# SUMARIO:

Por quê devo anunciar na internet.....	4
Como e por onde começar.....	5
Público Alvo.....	10
Redes Sociais.....	14
Divulgando Profissionalmente .....	18



# Sobre o Altor:

## Marcos S. Monteiro

Apaixonado por informação, técnico em eletrônica, perito em SEO, CMS Joomla, Wordpress, HTML, CSS, PHP e banco de dados mysql. Natural de Presidente Prudente, cidade do interior de São Paulo. Atualmente dedicado a ajudar pessoas e empresas que precisam aumentar o seu faturamento com clientes na internet.



Ola, eu estou muito feliz porque você tomou a sua melhor decisão, baixar esse e-book é o primeiro passo para inserir o seu negócio na internet, eu espero que ao final dessa leitura, você tenha todas as armas e sabedoria para aplicar esse conhecimento para aumentar o faturamento da sua empresa ou serviço adquirindo mais clientes e fãs interessados no seu negócio.

Em meados de 2007 encontrei na internet uma maneira de aprender e divulgar o meu negócio usando o meio digital. No começo foi muito difícil, pois não havia tantas informações compartilhadas para alcançar o sucesso que eu esperava. Não foi fácil aprender testando e errando até chegar numa definição que eu chamo de técnica de divulgação profissional, e é isso que você vai aprender nesse exclusivo e-book feito para você.

Boa leitura e Bons Negócios!



# Por quê devo anunciar na internet

**+ Visibilidade**

**+ Clientes**

**+ Vendas**

**= Lucro Certo**



Estamos no melhor momento para divulgar os nossos serviços e produtos na internet.

É um fato confirmado que as empresas com maior lucratividade tem uma ação exclusiva na internet, a internet esta roubando a cena das mídias convencionais e esta atraindo milhares de pessoas no mundo todo, olhando para essa perspectiva os empresários voltaram os seus olhos para onde o seu público esta e é claro que na maioria das vezes esta mais na internet do que na televisão.

Para alcançar o maior número de pessoas e clientes, assim aumentar a lucratividade da sua empresa é primordial que você insira a sua marca em diversas mídias de comunicação, mas olhe com muito carinho e atenção para onde as pessoas estão com mais frequência.

O objetivo de qualquer empresa é vender o seu produto, e eu vou lhe mostrar como adquirir mais clientes e assim aumentar o seu faturamento usando a internet.



# COMO E POR ONDE COMEÇAR



Antes de mais nada, eu gostaria de lembrar você que não existe uma formula mágica que faça efeito milagroso como “CLIQUE AQUI E COMECE A GANHAR DINHEIRO”, muito se engana algumas pessoas com falsas promeças de que a internet é um lugar onde se ganha dinheiro de maneira fácil. A verdade é que se deve construir uma base sólida para se reconhecido como MARCA OU SERVIÇO.

Antes de colocar a sua marca ou empresa na internet você deve estar ciênte de 3 fatores muito importante...

- 1- O seu negócio é estável?
- 2- Você esta pronto para attender altas demandas?
- 3- Você tem logística para entregar o que você divulga?

Se a sua resposta foi sim para essas 3 perguntas, então podemos continuar com os seus primeiros passos para um futuro promissor online.



Primeiro de tudo  
você deve estar  
atento a essa  
informação...

Você não deve simplesmente  
vender um produto ou  
serviço, você deve resolver o  
problema do seu cliente."

Muitas vezes não olhamos com muita atenção ao nosso produto ou serviço.

A realidade é que estamos vivendo momentos tão capitalistas que mau nós damos conta dos pequenos detalhes ao nosso redor, o fato é que são esses mesmos pequenos detalhes que fazem toda a diferença para o nosso negócio.

Olhar para um cliente e ver nele somente o valor que pode sair do seu bolso naquele momento, não é uma atitude correta, o certo é você amar o seu produto ou serviço de tal forma que você possa compartilhar com outras pessoas, o que eu estou tentando lhe dizer é que se o seu produto ou serviço resolve o problema de uma pessoa, esse seu produto vai vender muito por consequência.

Vou dar um exemplo prático para você, vamos dizer que você vende SACOS DE LIXO ECOLÓGICOS e você quer aumentar as suas vendas, é claro que o seu pensamento será de propósito simples a ajudar o combate a poluição do meio ambiente e por isso você estará ajudando milhares de pessoas e pensando assim consequentemente as empresas e pessoas preocupadas com essa causa dará valor ao seu produto.



Faça agora uma analogia do seu produto ou serviço e repare nele quais são os benefícios que ele traz a uma pessoa, qual é a dor do seu cliente, o que ele está procurando resolver, ele conseguirá comprando a sua solução?

De fato é meio complicado pensar assim nesse momento, mas preste atenção, o seu produto é a sua marca, se o seu produto é bom, a sua marca é reconhecida.

Você já percebeu que o consumidor tem hábitos peculiares a promover o seu produto ou serviço?

No interior do estado de São Paulo e em outras muitas regiões do nosso país, quando precisamos comprar ÁGUA SÂNITÁRIA, o primeiro nome que vem é de uma marca "Q'BOA", já na capital São Paulo é "CÂNDIDA", percebeu que isso é uma forma de patrocínio de uma marca?

Quando você vai ao supermercado para comprar IORGUTE, simplesmente sai de suas palavras a marca da "DANONE", e isso também faz parte de um reconhecimento que o produto é bom e por isso a marca se torna famosa nas nossas vidas.

Existem vários outros casos de propaganda e promoção popular que se eu fosse dizer aqui daria um novo livro, porém o que eu quero deixar claro para você é que você deve amar a sua marca para poder ajudar o seu cliente com produtos que vão te trazer benefícios futuros, não importa se você tem uma loja de 1,99 ou vende o serviço de cabeleireiros, o seu cliente quer o que você tem de melhor e por isso te procura ou procura a sua loja.



Levar o seu produto ou serviço para a internet pode lhe trazer muitos benefícios, você vai aumentar muito a sua carteira de clientes, vai vender mais produtos e serviços e vai se tornar mais conhecido dentro e fora da internet, consequentemente os seus lucros vão aumentar e você poderá assim dizer com todo o prazer que você ajuda pessoas a viver melhor com o seu produto.

Mas é bom lembrar que se você não amar o que você faz ou o produto que você vende, você poderá se queimar na internet, ou seja, se você vende e tem dificuldades de entregar, o seu produto chega no cliente com defeito de transporte, o serviço que você executou no salão de cabeleireiros não foi satisfatório ou ainda caiu o cabelo do cliente, pode crer que se você estiver na internet ou a sua marca pagará por esse erro, então é por isso que devemos amar o que fazemos e fazer com carinho para que sejamos conhecidos pelo nosso merecimento ao trabalho.

“ Cliente feliz é  
Cliente satisfeito! “







Agora que você já aprendeu como deve se comportar com o seu produto e o seu cliente, você está pronto para começar o seu negócio na internet de forma inteligente e crescente.

Apartir de agora vou dar os principais passos para que você divulgue a sua empresa ou serviço de modo profissional sem parecer aqueles amigos chatos que temos no facebook que mandam todos os dias propagandas ou convites para joguinhos online.

No próximo capítulo, vou te explicar como identificar o seu "PÚBLICO ALVO" essa técnica vai fazer de você um expert no assunto e te trará muitos benefícios... "MUITOS CLIENTES!"

# PÚBLICO ALVO:

Para quem você deve anunciar?



Se existisse uma fórmula secreta onde fosse possível apertar um botão na internet e identificar o nosso público, seja ele regional ou não, seria muito bom.

Essa é uma visão de muitos empresários que não conhecem o poder da internet, é claro que esse botão não existe e qualquer fórmula mágica para esse evento, também não.

O fato que é possível sim, encontrar o seu público certo trabalhando o seu produto ou serviço e é nesse capítulo que eu vou te esclarecer como e quando começar a identificar o seu PÚBLICO ALVO.

Antes eu gostaria de dizer que os passos a seguir fazem parte dos meus estudos e que eu testei e comprovei a sua eficácia antes para poder dividir esse conhecimento com você.

Eu também expliquei de maneira geral como acertar o público certo no meu Blog em um artigo que lhe convido para ler, o link é esse -> <http://www.blogmarcosmonteiro.com/publico-alvo-planejamento-de-marketing>



Primeiramente você precisa ter definido o seu nicho de trabalho, por exemplo, se você procura posicionar a sua empresa física poderá usar também essa técnica mas eu vou explicar mais abaixo como é possível executar para qualquer segmento de mercado seja ele online ou offline.

Para identificar o seu público alvo é muito simples, basta você saber quem é e de onde vem os clientes, mas calma que eu vou explicar melhor, existe uma técnica pouco usada por muitos e que traz um resultado extraordinário que faz toda a diferença, abaixo esta alguns critérios para você seguir e ter sucesso.

- 1- Ter um website ou fanpage ( [Saiba como criar um blog lucrativo grátis aqui](#) )
- 2- Definir o nicho de trabalho
- 3- Pesquisar por palavras chaves do seu nicho
- 4- Saber escrever um post de sucesso( [Saiba como criar um post de sucesso aqui.](#) )
- 5- Estar inscrito em redes sociais

1- O Blog ou site é super importante para você, os clientes tendem a associar o seu serviço com mais rapidez, dando méritos pela seriedade do seu negócio por estar expondo na internet.

2- Quando falamos em nicho de trabalho, quer dizer em que área você vai atuar, de qual maneira a sua empresa ou serviço pode ajudar uma pessoa. Estar certo disso faz toda a diferença.



3- Pesquisar por palavra-chave, é encontrar qual o gosto do seu cliente, é saber o que ele escreve nas buscar para encontrar um produto ou serviço que você possa oferecer a ele.

4- Saber escrever um artigo de sucesso não tão somente escrever bem, mas sim entregar de maneira acertiva o seu produto ou serviço de maneira natural e direta, “Mais pra frente você vai entender e aprender a fazer um bom artigo.”

5- Estar inscrito em redes sociais é muito importante, é através das redes sociais que vamos levar o seu negócio para as pessoas que precisam e até as vezes imploram pra comprar de você. “Um bom começo ter um email profissional.”

Para executar essa técnica na sua empresa será nescessário que você tenha pelo menos uma conta em 3 redes sociais, são elas o Google Plus +, Facebook e Twitter. Se você não tem um website poderá usar essa técnica em sua fanpage no Facebook e também em um grupo no Google Plus +, o importante é que a sua mensagem atinja as pessoas que estão interessadas no que você tem para oferecer, caso você tenha uma loja de moda intima por exemplo, crie uma fanpage que dê ênfase no seu produto e ou na sua marca para envolver ao máximo os seus clientes assim poderá executar essa técnica com muito sucesso.



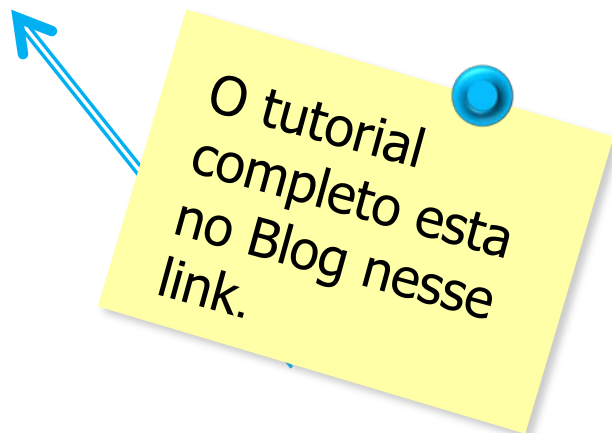
## TÉCNICA (escutando a internet)

Você deve estar achando que eu sou louco por dizer que dá pra escutar a internet não é?, mas vou explicar como ouvir a internet.

Existe ferramentas na internet que podem ajudar você a saber com exclusividade o que o seu público esta procurando na internet, uma delas é o "Google Alertas", essa é uma ferramenta fantástica, você pode criar um alerta com a palavra chave do seu produto e esperar o resultado em seu e-mail todos os dias.

O serviço é muito usado por jornalistas que precisam de informações fresquinhas e funciona muito bem para eles, então por que não fazer essa ferramenta descobrir o que o meu público esta falando?

<http://www.blogmarcosmonteiro.com/publico-alvo-planejamento-de-marketing>



Se você encontrar o seu PÚBLICO CERTO e publicar para eles de maneira profissional, você aumentará os seus lucros imediatamente.



# Redes Sociais:

Qual rede social eu devo me apresentar?



Use as redes sociais com inteligência.

Quem disse que a sua empresa precise de todas as redes sociais para vender o seu produto?

Fazendo uma pesquisa simples, é possível identificar onde está concentrado a maioria das pessoas que comprariam o seu produto ou serviço nas redes sociais. Se você presta serviço de cabeleireiros o seu public está no Instagram, Facebook e Youtube, ou se você trabalha materiais de limpeza, o seu público esta no Youtube e Facebook, e assim vai.

É super importante para o seu negócio identificar onde esta o seu público para não fazer trabalho em vão.



Vou apresentar aqui algumas redes sociais para você.

**FACEBOOK** – Hoje o Facebook é a maior rede social do mundo, lá as pessoas podem compartilhar as suas idéias e participar de grupos de seu interesse e criar Fã Pages (Página de Autoridade)

**TWITTER** – O Twitter é uma rede social com muito alcance potencial para quem precisa compartilhar idéias e produtos, o serviço não é tão popular no Brasil mas as redes de televisão exploram muito bem a rede social por se tratar do pai do Hashtag.

**INSTAGRAM** – O serviço foi comprado a algum tempo pelo Facebook e oferece aos usuários os seus serviços de divulgação de imagens seguido de pequenos vídeos de 10 segundos, o Instagram é muito usado por profissionais da beleza.

**WHATSAPP** – Outra empresa que foi recentemente adquirida pelo Facebook, o serviço de mensagens instantâneas caiu no gosto do Brasileiro se tornando muito comum em todos os SmartFones. A rede social é excelente para criar canal de interação direta com clientes.

**GOOGLE PLUS** – O Google é o maior diretório de pesquisa do mundo, 90% de todas as pesquisas passam por ele e sua rede social esta em crescimento no Brasil depois do fechamento do Orkut. No G+ você pode criar páginas de interesse e compartilhar imagens e produtos que levam a sua marca.



**YOUTUBE** – O maior acervo de vídeos do mundo, o Youtube esta em 3º lugar no Ranking das pesquisas mundiais e logo o Brasileiro também esta pesquisando cada dia mais na rede social. O Youtube é o melhor lugar para divulgar o seu serviço ou produto, seja ele físico ou online.

**PERISCOPE** – O Periscope é uma nova ferramenta que esta dominando o mercado de vídeos ao vivo no Brasil, a ferramenta serve muito bem para apresentar vídeos tutoriais, dividir conhecimento e fazer apresentação de produtos, tudo isso ao vivo e online. O periscope é um serviço integrado ao Twitter e para que ele funcione no seu telefone é preciso que o seu aparelho tenha uma câmera frontal.

**BLAB** – O Blab é o mais novo serviço de Streaming do mercado, porém a rede social esta se destacando por oferecer o seus serviços em Smartphones e também em computadores. Com o Blab você poderá simplesmente criar uma sala de discussão para até 4 pessoas, é excelente para entrevistas ao vivo, lembrando que fica gravado no seu seu perfil todos os vídeos que você fizer, já no Periscope o seu vídeo fica disponível por 24 horas.

**LINKEDIN** – O Linkedin é a primeira rede social de negócios do mundo, a rede social foi fundada para ajudar profissionais a se relacionar em torno de suas ocupações, as empresas oferecem trabalhos e pessoas procuram por vagas nessa rede social. O Linkedin é tratado como a sua rede social de profissionais.





Depois de apresentar algumas redes sócias a você, é hora de escolher onde esta o seu maior público. Para decidir isso você deve entrar nas redes sociais e fazer pesquisas sobre o seu negócio e ver a quantidade de pessoas que estão lá falando sobre o seu negócio.



No próximo capítulo do e-book, eu vou entrar com a cereja do bolo para você, vou te mostrar como fazer a divulgação do seu negócio seja ele físico ou online de forma profissional nas redes sociais.

# Divulgando Profissionalmente

“Anúncios não foi feito para vender”.

Parece agressiva a mensagem mas não é, a forma mais inteligente de se fazer vendas é envolvendo o seu cliente e por isso fazer propagandas esperando vender dentro das redes sociais é perda de tempo.

O que você me diria sobre as propagandas que aparecem na sua Timeline do Facebook? É comum você clicar naqueles anúncios?, é claro que não, sabe porquê?, por que você não esta pronto para comprar aquele produto.

Ao longo desse capítulo você vai aprender exatamente como criar engajamento com os seus clients nas redes sociais de uma forma PROFÍSSIONAL.

## FãPage Facebook



Posts a cada  
3 vezes por  
semana.



## Vamos aos detalhes de anúncios.

✓Ao lado encontra-se um exemplo de anúncio que não converte, esse tipo de anúncio pode por exemplo fazer com que eu saia desse grupo ou descurtir a sua FãPage.

✓Eu encontrei esse anúncio na minha TimeLine e tirei um print para mostrar os exageros e erros que muitos cometem ao pensar que eu por exemplo compraria esse modelador feminino .

✓As pessoas não entram no facebook para comprar algum produto, elas entram para curtir e compartilhar fotos e opiniões.



Formato de anúncio errado no Facebook.

## Erros que você pode estar cometendo.

- 1- Usar o seu perfil público para divulgar coisas da sua empresa.
- 2- Divulgar banners de venda com preços nos grupos.
- 3- Criar uma FanPage para postar uma vêz a cada mês.
- 4- Usar Foto do seu perfil na FãPage da sua empresa.
- 5- Posta Link do seu produto ou serviço em comentários de outras empresas.

## Mais detalhes de anúncios.

Encontrei esse video da empresa HP Brasil que esta rodando a uns 7 dias no Facebook e me atentei para os detalhes desse anúncio.

O anúncio em questão esta apresentando a facilidade em usar uma impressora Wi-Fi, em nenhum momento a empresa citou preço ou loja para comprar o seu produto.

O anúncio focou em usabilidade e mostrou que é possível imprimir até 4.500 páginas com cartuchos Ultra. Nesse caso é claro que além de apresentar a impressora a empresa também deu ênfase nos cartuchos de tinta Ultra.

- ✓ Seja querente em suas publicações nas redes sociais.
- ✓ Escolha imagens que realmente deixe claro a sua mensagem.
- ✓ Abuse dos vídeos no facebook, a plataforma esta a cada dia dando mais atenção e suporte a visibilidade de Vídeos.
- ✓ Estude as cores e tamanhos de imagens para cada rede social.

[Clique aqui para ver Dicas Ninja de Facebook.](#)

Luciano Lima de Farias e Charles Sanca curtiram HP Brasil.



HP Brasil

Patrocinado ·

Curtir Página

Crie, reinvente e veja seus projetos se tornarem realidade com a nova impressora HP Ink Advantage Ultra, que imprime até 4.500 páginas com cartuchos de ULTRA rendimento e qualidade que já vêm inclusos.



977 mil visualizações

7,4 mil curtidas 305 comentários 743 compartilhamentos

Curtir

Comentar

Compartilhar

Formato de anúncio  
CERTO no Facebook.



Não importa em qual rede social você vá divulgar a sua empresa ou serviço, o que realmente importa é que você tem por direito de se atentar nos detalhes para ter êxito nas suas postagens.

Por exemplo, se você quer curtidas em sua FãPage, e o seu produto é perfumes, poste na sua página imagens de belas mulheres se perfumando com uma bela mensagem de otimismo, e na descrição da imagem escreva para as pessoas curtir e compartilhar. Esse exemplo pode lhe trazer muitos frutos.

Caso você esteja começando a divulgar a sua empresa no INSTAGRAM, use também desse mesmo artifício, tente mostrar sempre o benefício que o seu produto pode promover para as pessoas.

Use a Fórmula A.I.D.A para criar seus posts tanto nas redes sociais, quanto no seu blog ou site se você tiver um.

Caso você não saiba o que é a [Formula A.I.D.A Clique Aqui.](#)

Crie um perfil profissional para o seu produto em cada rede social, se possível crie um e-mail personalizado para sua empresa. Separe as suas publicações pessoais e patrocine as imagens da sua FãPage com o seu perfil pessoal.

Na hora de Twittar, use o poder das Hashtags e encurte os links dos seus posts, assim a limitação de 140 caracteres cairá para 80 quando se publica uma imagem junto ao texto.

Procure seguir apenas pessoas que fazem parte do seu círculo de trabalho, e prepare um link com uma isca digital para cada pessoa que te seguir no Twitter ou no Instagram, basta criar um texto base com o link da sua página de captura.



A página de captura é uma página separada onde você usará para criar uma lista de pessoas que gostam dos seus serviços ou produtos. Essa lista servirá por exemplo para você enviar novidades e promoções diversas.



Eu espero que  
esse conteúdo  
tenha ajudado  
Muito  
Obrigado.

Esse e-book é parte de um projeto para ajudar profissionais na sua inclusão digital. Caso encontre algo que não tenha entendido, por favor entre em contato através do e-mail Oficial do Autor do e-book [dos.Monteiro@gmail.com](mailto:dos.Monteiro@gmail.com)



# Muito Obrigado por baixar esse e-Book.

## Clique no Link abaixo para ir ao Site do Autor.

<http://www.blogmarcosmonteiro.com>

Esse e-Book foi produzido por Marcos S. Monteiro.

Essa é a primeira versão do e-Book, fique atualizado clique [AQUI](#) para baixar uma cópia [ATUALIZADA](#).

