



10 Dicas de como anunciar serviços na internet

Decidir e configurar um negócio é apenas o começo da jornada de sua empresa. Não basta delimitar os serviços que serão oferecidos e como serão oferecidos, nem apenas organizar seu espaço de trabalho e esperar que as pessoas venham até você. É preciso promovê-lo. Atualmente, nada parece ser tão eficaz quanto o marketing digital. Por isso uma das perguntas mais frequentes feitas por empresários é como anunciar serviços na internet?

Se você acha que as estratégias digitais são voltadas apenas para a divulgação de produtos, está muito enganado! O **setor de serviços** também tem nas plataformas digitais um enorme espaço para **divulgar** seu trabalho e **conquistar leads e clientes**.

Não estar presente nessas plataformas é uma perda imensurável para seu negócio, ao contrário, criar perfis que conversem com os usuários pode ser uma **oportunidade** para alavancar os resultados de sua empresa.

Algumas técnicas se destacam entre as tantas possibilidades de como anunciar serviços na internet. Para te ajudar, separamos alguns dos **melhores métodos** – tanto a curto quanto a longo prazo – para construir o relacionamento necessário e atingir seus usuários.





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

Os consumidores de hoje precisam de muito mais do que anúncios e promoções. Eles querem **conteúdo** bem construído, fácil de ler e altamente informativo que lhes permita efetivamente tomar decisões de compra.

E quem é melhor para dar-lhes conselhos do que você? Para anunciar serviços na internet crie artigos e postagens de blog que mostram sua experiência enquanto ajudam os clientes a **solucionar problemas** diferentes. Conteúdos como este irão colocar sua marca no centro das atenções. Como resultado, espere que seus leitores pensem em você na próxima vez que precisarem do seu tipo de serviços.

Ao desenvolver um planejamento de conteúdo para blog você deve pensar em atrair clientes de todas as fases do funil de marketing digital, ou seja, não basta criar postagens que vendam o seu serviço diretamente, pois muitas vezes o cliente está em um estágio em que nem sabe que tem um problema a ser resolvido.

Dessa forma, crie conteúdos que atinjam clientes independente da fase da jornada do consumidor em que ele se encontra.

2. Use anúncios do Facebook e landing pages como ferramentas estratégicas

Entender como anunciar no Facebook Ads é um passo importante que a sua empresa pode dar para aumentar o contato com clientes e potenciais consumidores. A plataforma de anúncios do Facebook é uma ótima oportunidade de negócio, e uma das grandes vantagens de anunciar no Facebook é a capacidade de segmentar o perfil de usuário que deseja atingir.





As empresas podem **segmentar o público** por localização, dados demográficos, idade, gênero, interesses, comportamento e conexões. Mas também pode utilizar algumas opções poderosas de segmentação de anúncios como: comportamento de compra recente, acontecimentos de vida (novo emprego, noivado, recém-casado, etc), entre outras possibilidades que permitem que você atinja a persona(ou personas) que mais se encaixa em seu perfil.

Ao criar perfis segmentados sua empresa começa a se comunicar com usuários qualificados, auxiliando no processo de conseguir leads no Facebook. É importante destacar que a geração de leads qualificados fará com que você aumente a chance de conversão de seus anúncios e campanhas.

Os anúncios no Facebook Ads também são excelentes formas de encaminhar o cliente qualificado para páginas de destino estratégicas: as landing pages. Essas páginas tem chamadas de ação específicas com o objetivo de fazer o cliente, de alguma forma, se relacionar com seu conteúdo e responder a alguma **chamada de ação**.

Com o material certo, distribuído de forma estratégica e com os CTAs (call to action) corretamente aplicados, as landing pages podem facilitar a otimização da conversão.

3. Aproveite o poder dos influenciadores do Instagram

O Instagram é uma das redes sociais que mais cresce no Brasil e no mundo e junto com seu crescimento tivemos uma ampliação do poder dos digitais influencers. Realmente, pensar em anunciar no Instagram sem utilizar estratégias de parceria com os influenciadores, atualmente, é algo muito distante da realidade.

Os influenciadores funcionam como **avaliadores de seu serviço** e podem **alavancar suas vendas** por meio da divulgação e compartilhamento da opinião sobre seu trabalho. Como no bom e velho boca a boca, a indicação de produtos ou serviços é sempre uma dinâmica do mercado. No caso dos





influenciadores, o boca a boca atinge **milhares de pessoas** dependendo do tamanho do público do influenciador com o qual você for trabalhar.

Dica extra: É importante que você tenha em mente que mais importante do que o número de seguidores que um influenciador possui é o **perfil de usuário** que ele atende. Não adianta fazer uma parceria com um influenciador que não conversa com a persona que você definiu para seu serviço.

4. Crie tutoriais em vídeo no YouTube.

O YouTube é uma ferramenta que pode ser amplamente utilizada para **comercializar seu negócio na web**. Embora possa encontrar alguma dificuldade no início para construir seu público, se você se concentrar na criação de tutoriais de vídeo úteis, eventualmente, você alcançará usuários interessados e potenciais clientes. Novamente, você precisa se concentrar em **agregar valor** sem muita preocupação por gerar lucros. O **YouTube** é um ótimo recurso para tutoriais porque você pode ensinar as pessoas sobre qualquer coisa em um formato fácil de entender. Certifique-se de colocar um link dentro da descrição de volta ao **conteúdo relevante** em seu site.

O Youtube oferece outra funcionalidade para seu negócio: **os anúncios**. Por isso, se você está pensando em investir na criação de conteúdo e em anúncios no Youtube, sugerimos a leitura do material sobre [quanto custa anunciar no Youtube](#).

5. Desenvolva um relacionamento com seus clientes através do e-mail marketing

O primeiro passo de uma estratégia de relacionamento por e-mail marketing é a [captação de leads](#). Algumas ações podem ser feitas para conseguir o contato de **usuários qualificados**, tais como o oferecimento de um treinamento gratuito, um webinar, a disponibilização de um e-book ou um período de uso gratuito de um software ou aplicativo. Assim, você **oferece conhecimento** em troca de um simples e-mail.





Se você já desenvolve ações de coleta de e-mails, construa também um **relacionamento** com esse consumidor por meio de ações de nutrição de leads. Se quer dar um upgrade em seus resultados, você pode utilizar softwares de automação de marketing para garantir o envio do material correto para clientes em cada um dos níveis do fluxo de marketing e vendas.

6. Colabore com conteúdos importantes em seu nicho

Você já sabe que o desenvolvimento de conteúdo é uma das técnicas do marketing digital mais importantes. Além de desenvolver materiais para as plataformas do seu negócio, outra estratégia que pode trazer resultados expressivos para sua empresa é desenvolver **conteúdos relevantes para outros blogs** que também tenham um público parecido com o seu, são os chamados **Guest Post**. Dessa forma, estará se conectando de maneira direta com seu público alvo.

7. SEO: otimize seu site

O SEO é uma estratégia formada por uma série de técnicas aplicadas, principalmente, no conteúdo desenvolvido por sua marca, com o objetivo de posicionar a sua empresa nas **melhores posições** dos mecanismos de busca, como o **Google**.

Ao contrário do Google Adwords – que também deve estar inserido em seu negócio desde o início das ações de marketing – em que você faz anúncios pagos, o SEO tem a meta de **trazer visitantes qualificados gratuitamente** para seu site. A otimização do seu site para palavras-chave relevantes é um aspecto importante do marketing de seus negócios on-line.





O objetivo do SEO é criar conteúdo de relevância, mas também garantir que você utilize técnicas de On-Page e Off-Page. Entre as dicas de SEO mais utilizadas estão:

- Preste atenção em detalhes como a velocidade do seu site;
- Atente-se para a necessidade da usabilidade móvel;
- Complete as meta descrições;
- Desenvolva textos autorais;
- Facilite a leitura com técnicas de legibilidade;
- Cite fontes;
- Desenvolva conteúdos de qualidade.

O SEO é mais comparado a uma maratona do que um sprint, então não desanime, pois os resultados são **a longo prazo**, mas serão responsáveis por uma grande alavancada em sua empresa se a estratégia for bem executada.

8. Organize um webinar.

Se sua empresa ainda não imaginou organizar um **webinar**, está na hora de pensar em aplicar essa ação em seu planejamento de campanha de marketing digital.

Não sabe do que se trata? Webinar é um tipo de **webconferência ao vivo** em que uma palestra ou curso é ministrado todo por ferramentas digitais no ambiente online.

Quando se trata de marketing on-line e de como anunciar serviços na internet, os webinars são ferramentas criativas e poderosas para vender seu serviço para um **público altamente qualificado**, uma vez que para participar de um webinar o usuário já está em um nível de interesse mais profundo.





9. Apresente estudos de caso

Estudos de caso têm o poder de aumentar a consciência dos usuários sobre a marca e mostrar como a empresa pode fornecer resultados de qualidade aos clientes.

Você pode usar seu estudo de caso para apresentar o nome de um cliente valioso, impressionando clientes potenciais.

No entanto, não faça seu estudo de caso sair muito promocional. Concentre-se especialmente nos resultados alcançados para que novos clientes possam ter a tentação de experimentar os seus serviços também.

Uma vez que seu estudo de caso esteja pronto, destaque-o de forma proeminente em seu site e envie-o para sua lista de e-mail marketing e publique-o nas mídias sociais.

10. Conheça mais as redes Sociais e invista nelas

Ao pensar em como anunciar serviços na internet, você não pode esquecer das **mídias sociais**. Elas oferecem uma variedade de canais que prometem um alcance mais amplo do que qualquer técnica de publicidade tradicional.

Nas redes sociais para negócios algumas dicas são fundamentais, como por exemplo, desenvolver conteúdos que interajam com seu público, que transmitam informação e sejam dinâmicos. Utilize o espaço para conversar com seu cliente ou potencial cliente e escutá-lo, ou seja, sempre responda suas interações e o encoraja a manter-se por perto.

Uma dica importante é aprender utilizar cada rede social de acordo com o perfil de conteúdo que é compartilhado nela. No Instagram empresarial, por exemplo, você pode divulgar o dia a dia da sua empresa, as reuniões que faz entre a equipe, mostrar os bastidores de seu local de trabalho e divulgar novos serviços.



Separamos alguns textos que irão te ajudar a conhecer as principais plataformas e a escolher em quais investir:

- [Como divulgar minha empresa no Instagram](#)
- [Como usar Twitter para empresas](#)
- [Linkedin para empresas](#)
- [Como anunciar no Facebook Ads](#)

Além do desenvolvimento de conteúdo para as redes sociais, da atualização periódica das plataformas, você também pode e deve aproveitar as ferramentas de anúncios apresentadas por essas mídias, tais como o [Facebook Ads](#) e [Instagram Ads](#), para atingir seu público alvo.

Gostou das dicas sobre como anunciar serviços na internet? Deixe sua opinião nos comentários. Quer traçar uma estratégia consolidada com resultados reais? Entre em contato com a [Links Experts](#). Somos uma [agência especializada em mídia e links patrocinados](#) com mais de 50 clientes em todo o Brasil e desenvolvemos um plano personalizado para seu negócio.

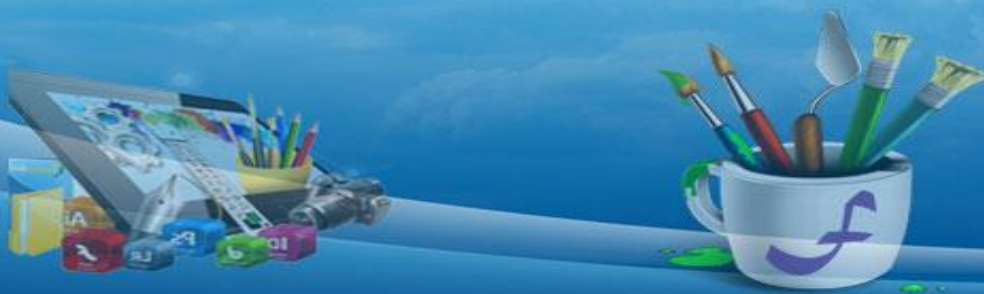
10 Dicas de como vender seus produtos na internet

Loja on-line

•

Para vender, não importa qual seja o negócio, é preciso satisfazer o cliente. Na internet, a lógica é a mesma. Mas, para alcançar sucesso no universo online, é preciso estar atento a fatores-chave do mercado digital. Caso contrário, por maior que seja o esforço, as vendas na web podem não decolar. O back office de loja virtual inclui logística, gerenciamento de pedidos, estoque, relatórios e faturamento.





O back office de loja virtual inclui logística, gerenciamento de pedidos, estoque, relatórios e faturamento.

Por esse motivo, preparamos uma lista com **10 dicas de sucesso para vender na internet**. Vamos lá?

Dicas

•
•

1. Esteja preparado para entrar na internet

Antes de dar o primeiro passo, é preciso entender o que está por trás de um e-commerce: quais investimentos são necessários, quem são os parceiros, fornecedores, clientes e concorrentes, como será a estratégia de marketing... Elabore um Plano de Negócios. Tenha em mente, também, que é possível concorrer em nichos nos quais o pequeno negócio poderá ser mais eficiente, ou no mercado de massa, em que a competição será basicamente por preço.

2. Tenha um site 100% funcional

Tudo o que estiver disponível no site deve funcionar da melhor forma possível. O cliente precisa ter facilidades ao entrar na loja. Caso contrário, ele desiste em um clique e dificilmente voltará. Os problemas mais comuns são: site lento, imagens muito pequenas,



grande quantidade de anúncios, pouco contraste entre fundo da página e cor de letra inadequada.

3. Seja verdadeiro

Deve-se evitar prometer o que não se pode cumprir. Também é bom não deixar o cliente confuso, por exemplo, sobre a cobrança de frete ou o prazo de entrega. Isso proporcionará confiabilidade ao site e poderá ser fator decisivo de compra. Já em termos legais, o empreendimento deve alinhar-se às regras obrigatórias para funcionamento de lojas virtuais.

4. Possua obsessão pela logística

Não existe contato físico na compra pela web, e isso gera uma grande expectativa no cliente para receber a mercadoria. O tempo de espera deve ser igual ou menor que o prazo acordado no site e a mercadoria precisa chegar impecavelmente embalada. Sempre!

5. Ofereça multicanais ao cliente

É necessário estar presente nas redes sociais, criar um blog, ter um chat ou um e-mail específico para o atendimento ao cliente, além de ter um número de telefone bem visível no site. É muito importante facilitar ao máximo o acesso do cliente ao negócio, pois o comprador pode sentir a necessidade de contatar a loja antes, durante e depois da compra.





6. Monte uma equipe preparada e bem treinada

Para cuidar do conteúdo, do design, de questões relacionadas à tecnologia da informação e ao marketing. Todos esses profissionais devem conversar, interagir, integrar-se para que se alcance êxito no trabalho que cada um executa.

7. Anuncie

Uma boa maneira é começar fazendo testes com pequenos investimentos e medindo os resultados (verificando se houve aumento de cliques, de visitas e de vendas). Há muitas maneiras de fazer anúncios na internet: por links patrocinados (destaques do empreendimento em mecanismos de busca como Google e Yahoo) ou pelas mídias sociais.

Em todos esses formatos de anúncio, é comum pagar por clique.

8. Invista em SEO (Search Engine Optimization)

A tradução do termo, Otimização para Mecanismos de Buscas, já diz muito. O trabalho de SEO é otimizar um site e direcionar os motores de busca para dar destaque ao conteúdo. Hoje, os sites de busca são a principal fonte de procura de informações pelos que navegam na web. Portanto, ter um site bem posicionado nesses buscadores é fundamental para ser visto.





9. Tenha um site seguro

Há diversas empresas que oferecem serviço de proteção ao site, análise de vulnerabilidades e bloqueio de ataques para garantir operações seguras. É preciso avaliar a solução ideal para o porte do negócio, mas não se pode deixar de garantir segurança ao cliente no momento da compra, pois este é um dos fatores mais determinantes de compra no mercado digital.

10. Invista na gestão do negócio

O Back Office (“a parte de trás do balcão”) representa a estrutura física completa dos bastidores do website de uma loja virtual e é fundamental gerenciá-lo para garantir que o produto adquirido pelo cliente seja entregue de acordo com as especificações e o prazo combinado.

