

**Tens um Web Site?**

**E agora, trouxe resultados?**

**Se não trouxe resultados, lê abaixo!**

***Sergio Minozzi***

*Empresário de informática há 20 anos,  
10 anos trabalhando no setor de web marketing,  
dos quais 5 nos Estados Unidos,  
Professor Universitário de  
administração de empresas.*

Um site na internet é como um hotel belíssimo no meio da selva. **Ninguém vai se não tiver o mapa, os caminhos certos...**

Só um visual muito bonito não basta! Para isso é preciso ter uma estratégia para atrair visitantes...

- Se estás a pensar em criar um web site ou tens um que não está a satisfazer-te,
- Se queres vender e/ou melhorar as vendas dos teus produtos e/ou serviços na Web,
- Se pretendes fazer novos contactos na web para desenvolver os teus negócios,

lê o que explicamos a seguir, pois temos boas sugestões:

## **AFINAL, PARA QUE SERVE UM SITE?**

**A Internet é um mercado em grande crescimento. Pode ajudar-te a escapar da crise mundial ou simplesmente a superar os teus concorrentes. Um site na web pode ser a tua vitrina, divulgar os teus produtos, serviços, idéias, fazer contactos com pessoas interessadas em comprar e vender. Podes ter um negócio em casa,**

vender serviços ou coisas que sabes produzir, ou comprar e revender de outros, tudo sem as demais despesas, com um custo muito baixo. E' só usar a imaginação.

Podes ainda ter um site com carrinho, fazer vendas e receber pagamentos que vão directamente à tua conta bancária, também com um custo muito baixo.

A finalidade de um site é atrair visitantes para que comprem os teus produtos e/ou serviços, façam negócios contigo, vejam o que tens para oferecer. **Um site sem visitas é um site inútil, desvalorizado.**

Como agir para mudar esse quadro? Dividiremos a acção, a mostrar o que se usa para tentar atrair clientes. Existem duas formas:

- ESTRATEGIA PASSIVA
- ESTRATEGIA ATIVA

## **PASSIVA**

E' criar um site, por mais bonito que seja, e **ficar a esperar** que as pessoas te encontrem. Será o "teu hotel belíssimo no meio da selva"..., **com nenhuma ou pouquíssimas visitas** de quem passar ali por acaso, desperdiçando assim o enorme potencial da web e as grandes oportunidades que poderias ter. Isto e' o que **a maioria das pessoas faz**, a iludir-se que o simples facto de ter um site, mesmo sendo belo, já significa que as pessoas vão começar a visitá-lo. E' bem possível que já tenhas percebido que não é simples assim. Que esta é uma parte, que deveria ter inclusive só um valor simbólico, e que também não adianta ser feita por quem entende muito de gráfica, de "design", mas não conhece os caminhos, o "mapa para facilitar, aumentar consideravelmente as visitas ao hotel" e consequente fecho de negócios. Porque se queres lucrar, atingir os teus objectivos, não debes ter uma atitude somente passiva nem um custo elevado demais. E' preciso que tenhas um outro tipo de estratégia:

## **ATIVA**

Formas mais eficientes de **"captar" pessoas para visitar o site:**

### **A) PUBLICIDADE:**

Campanha **pay-per-clic**, isto é, pagar por clic.

Anúncio nos motores de busca, dos quais o **google** é, sem dúvida, o principal veículo de tráfego qualificado. Será um tráfego orientado para potenciais clientes em fase de decisão de compra, que serão **"captados" no momento em que estiverem a procurar no google o que tens para oferecer**. Ou seja, pagarás unicamente as visitas dos verdadeiramente interessados, **com grande possibilidade de concretizar as vendas dos teus produtos e/ou serviços**. Custa **centésimos por visita** e poderás investir o que quiseres, interromper, retornar quando quiseres. Podes começar a qualquer momento. **E o mais importante: O retorno e' imediato!**

**[Clique para saber mais sobre publicidde pagar-por-clic](#)**

## B) POSICIONAMENTO NOS MOTORES DE BUSCA

Antes de mais nada, lembra-te de que existem milhões de web sites no mundo. Por que pensas que o google vai mostrar o teu?

Existem programas do google que analisam os sites e decidem quais irão para as primeiras posições. Para conhecer os critérios utilizados, é necessário ter, além de bastante experiência, um grande conhecimento de todo o processo, que é lento e bastante complexo. A nossa equipa tem sites muito bem posicionados, inclusivamente na primeira página, todos fruto de muito trabalho. Como o Google explica como funciona, parece ser simples, mas na realidade é trabalhoso e é exactamente o tempo que se deve investir que faz com que esse trabalho tenha um custo, que é razoável, e principalmente condizente com o que se deve investir. Para os motores de busca em si não há qualquer custo.

Desde a construção do site diversos detalhes têm de ser observados. Claro que a beleza é importante quando o cliente estiver a visitá-lo, mas não o é para o google. O motor de busca manda os clientes pelas palavras que ele está a procurar. Ninguém faz pesquisa por foto...

Já é importante a rapidez. Se um site demora para carregar, o google evita mandar pessoas. Interessa-lhes um site que funcione, seja rápido, (um bom alojamento) para que as pessoas voltem sempre e continuem a clicar na publicidade, que é a base de toda a estrutura dos motores de busca.

Existe mais uma série de detalhes que o tempo, a experiência, um árduo trabalho e o "feed back" dos nossos clientes, além de estarmos sempre actualizar-nos, nos fizeram entender. Por isso dizemos com tranquilidade que podemos melhorar tua posição no google, com diversos graus de força, pois existem muito factores a serem analisados, como concorrência, quantidade, qualidade, etc... Cada caso e' um caso.

O factor mais importante para o google e' a quantidade de sites que têm links para o teu. É como se fosse um "voto" a teu favor. Quanto mais "votos" tiveres, melhor será' a tua posição no google. Claro que também serão considerados os "votos" que os teus concorrentes têm, por isso é fundamental a experiência no assunto para bem te orientar.

Claro que existem outros detalhes, mas um muito importante que ainda queremos antecipar e garantir é que ninguém pode prometer que por 100, 1000 euros ou mais, irá colocar o teu site na primeira página do google, pois isso depende de um trabalho lento, persistente e de inúmeros factores. Infelizmente vemos muitos que foram criados sem os devidos cuidados, muitas vezes sem o menor critério. E' lamentável que exista no mercado tantas promessas que não chegam a ser cumpridas, tantas vezes por uma questão de falta de conhecimento e/ou experiência.

## O SITE EM SI

Tem de ter diversos atributos, inclusivamente técnicos, entre os quais:

- ter um servidor (onde o teu site será' hospedado) **muito rápido**, para que o teu site possa carregar e navegar velozmente;
- as imagens têm que ser apropriadas para a web;
- as palavras "chave" devem estar no teu site (aquelas que as pessoas procuram).
- Importantíssimo: **o site deve ser actualizável**, ou seja, **deves ter condições de actualizá-lo por ti mesmo, quando quiseres**, sem nenhum gasto extra, o que tornaria o custo muito pesado ou... ter um site desactualizado, nem que seja por uma semana, o que seria igualmente mau...
- etc.

O teu site deve fazer com que os clientes tomem uma atitude, isto é, te **chamem ou comprem algum produto e/ou serviço**.

## CONCLUSÃO

**Um site sem visitantes muito pouco ou nenhum resultado te trará**. Dificilmente vais receber visitantes no teu site se não fizeres um investimento. **Um site com todos os requisitos necessários certamente te proporcionará imediatamente uma quantidade de novos contactos e vendas, bem superior ao valor investido e com retorno imediato**. E poderás usufruir das potencialidades da web, bastando para isso uma campanha bem feita.

É um mundo novo. Muitas pessoas estão a aprender como fazer e muitas já sabem. Estas, chegam na frente. Enfim, são detalhes que podem fazer a diferença entre o fracasso e o sucesso do teu site.

Visita o [www.site24.eu](http://www.site24.eu), onde encontrarás mais informações e serviços, alguns grátis, outros a pagamento, que vão ajudar-te **com segurança a seguir a melhor estrada** por essa viagem fantástica do mundo da web. E a ganhar dinheiro com o teu site!

Europa, 16/6/2009

**Sergio Minozzi**

[www.SergioMinozzi.com](http://www.SergioMinozzi.com)

[www.site24.eu](http://www.site24.eu)

[www.sito24.com](http://www.sito24.com)