

TRÁFEGO PARA SEU

SITE



NOTÍCIA LEGAL

O Autor se esforçou para ser o mais preciso e completo possível na criação deste relatório, não obstante o fato de que ele não garante ou representa a qualquer momento que o conteúdo contido seja preciso devido à natureza e rápida mudança da Internet. Embora tenham sido feitas todas as tentativas para verificar as informações fornecidas!

Nesta publicação, o Autor não se responsabiliza por erros, omissões ou interpretação contrária do assunto aqui. Quaisquer negligências percebidas de pessoas, povos ou organizações específicas não são intencionais.

Nos livros de conselhos práticos, como qualquer outra coisa na vida, não há garantias de rendimentos obtidos. Os leitores são aconselhados a responder pelo seu próprio julgamento sobre suas circunstâncias individuais para agir adequadamente.

Este livro não se destina a ser usado como fonte legal, Todos os leitores são aconselhados a procurar serviços de profissionais competentes nos campos legais.



Marvim Click

marketing digital

A IMPORTÂNCIA
DOS VÍDEOS NO
MARKETING DIGITAL



A REDE DE DISPLAY NO
Google



ATIRANDO SEU PÚBLICO ALVO



INTRODUZINDO
MARKETING DE CONTEÚDO



AUTORIDADE
DIGITAL
MARKETING
NO INSTAGRAM

NEGÓCIO ON LINE EM 24 HORAS

Sumário

CAPÍTULO 01: AUMENTANDO O TRÁFEGO DA WEB.....	6
CAPÍTULO 02: SAIBA COMO GERAR TRÁFEGO, USANDO APENAS MÉTODOS GRATUITOS.....	13
CAPÍTULO 03: MARKETING VIRAL.....	28
CAPÍTULO 04: USANDO O GOOGLE ADS PARA GERAR TRÁFEGO 100% QUALIFICADO	32
CAPÍTULO 05: GERANDO TRÁFEGO ATRAVÉS DAS REDES SOCIAIS	40

PREFÁCIO

Este livro mostra diversas dicas para te ajudar a aumentar o número de visitas do seu site e dessa maneira fazer com que você alcance muito mais resultado na Web.

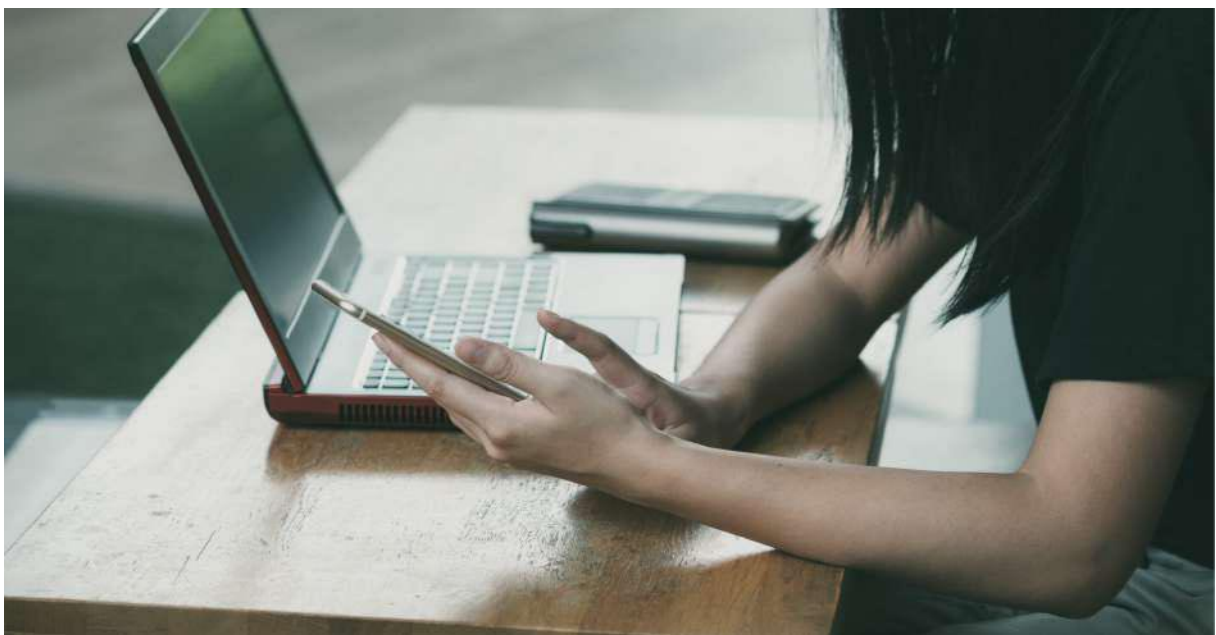
Leia e aplique os preceitos deste livro, pois a partir de agora vou te mostrar como levar tráfego qualificado para suas páginas na Internet. Espero que o conteúdo deste Ebook possa de fato te ajudar a alavancar seu site e deixa-lo visível para o seu avatar.

Para uma melhor interpretação do conteúdo, não pule nenhum dos capítulos adiante e procure se colocar dentro de cada situação criada no decorrer deste relatório! Tenha uma ótima leitura. ..

CAPÍTULO 01: AUMENTANDO O TRÁFEGO DA WEB

Cada artigo e material de leitura que você encontrará sobre como tornar seu site ou empresa bem sucedida, sempre acrescentará a importância de gerar tráfego.

Portanto, todos sabemos que o tráfego é a coisa mais essencial para uma empresa comercial de sucesso na Internet. Se você está disputando por nichos muito competitivos, deve estar sempre um passo à frente da sua concorrência e gerar tráfego qualificado é a chave pra isso! Caso você já tenha um site e acha que não está recebendo o tráfego que deveria receber, é hora reconsiderar os motivos pelo qual isto não está acontecendo.



Para ajudá-lo a gerar mais tráfego para o seu site, aqui estão algumas maneiras infalíveis pra você aplicar agora mesmo:

1) Invista em uma boa publicidade com os mecanismos de pesquisa. O Ads do Google e o Yahoo oferecem ótimos esquemas de publicidade que são realmente populares e garantem um grande tráfego.

Embora alguns evitem gastar dinheiro para aumentar o tráfego, é imperativo nesse caso, porque o Adwords e o Overture são as melhores ferramentas para conseguir tráfego qualificado para seu negócio.

https://ads.google.com/intl/pt_BR/home

Google Ads

Visão geral Como funciona Custo Perguntas frequentes Recursos avançados Contato

Acesse sua c

Faça sua empresa crescer com Google Ads

Exiba seus anúncios para os clientes quando eles procurarem empresas como a sua na Pesquisa Google e no Maps. Pague somente pelos resultados, como cliques para acessar seu site ou chamadas feitas para sua empresa.

[Começar agora](#)

Aula de tênis

Anúncio - marcioluis.tennis

[Aulas de tênis sensacionais](#)

Descubra o mundo do tênis! Professor especializado.

2) Troque Links com outros sites.

Com a troca de links com outros sites, os dois se beneficiarão dos esforços para melhorar o tráfego do site. Quando um site apresenta um link de outro site, eles podem fornecer um ao outro o tráfego que um site gera.

Os esforços são duplamente benéficos porque parece que vocês dois estão trabalhando para gerar mais tráfego. Quanto mais links negociados com outros sites, mais tráfego você receberá.



3) Use marketing viral .

O marketing viral permite que você divulgue sua empresa e seu produto sem nenhum custo ou se possível, apenas com custos baixos.

Este é um método de marketing aonde você pode anexar o nome do produto ou o link da sua empresa a uma determinada mídia, como um vídeo engraçado, um jogo divertido, um artigo interessante ou uma fofoca e as coisas vão começar a dar certo.

Com esse método, as pessoas são infectadas com a criatividade e o entretenimento. No caso de vídeos, geralmente quando é muito engraçado ou seja uma notícia bem polêmica, as pessoas têm tendência de compartilhar e dessa maneira aumenta o tráfego no link que está nesse vídeo.

Uma dica é usar notícias do momento e vídeos que de fato chamem a atenção de quem veja! Para uma melhor interpretação deste tema, falaremos mais sobre ele adiante.

4) Pesquise e use palavras-chave ou frases-chave adequadas para o conteúdo do seu site. Os mecanismos de pesquisa procuram determinadas palavras-chave que eles mostrariam em suas páginas de resultados.

Ao fazer isso, ter as palavras-chave e as frases de palavras-chave corretas é um requisito alto na classificação de resultados do Search Engine. Você pode escrever seu próprio conteúdo ou contratar alguém para fazer isso por você.



5) Escreva artigos que possam direcionar tráfego para o seu site e envie artigos para sites que contenham o mesmo assunto que o seu. Se você vender peças para carros, escreva comunicados à imprensa e artigos sobre carros e peças para carros. Anexe a descrição e os serviços do site no final do artigo, bem como os seus links.

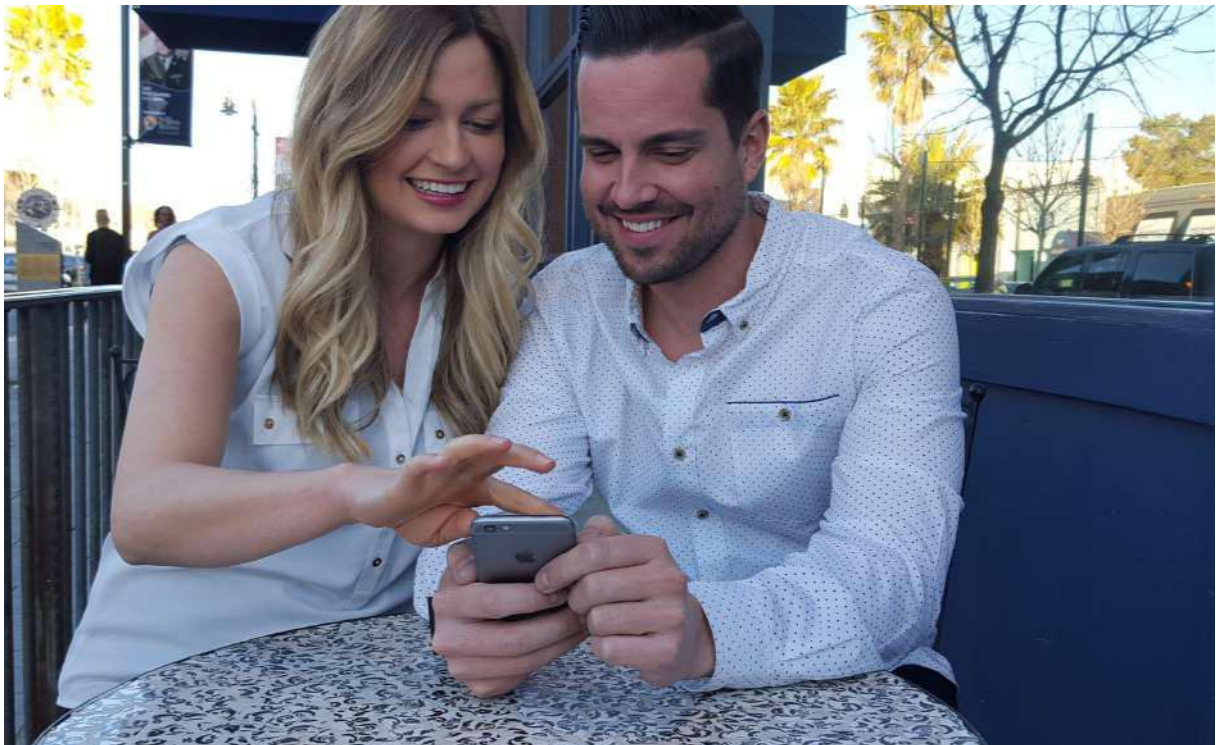
6) Participe de fóruns e forme comunidades online. Capture um mercado e mostre sua experiência e credibilidade. Quando você encontra uma boa base para o seu site, as pessoas confiam em você e transmitem essa confiança para muito mais pessoas.



7) Por fim, ofereça conteúdos gratuitos.

Se muitas pessoas descobrirem sobre você e gostar dos seus conteúdos, é muito provável que elas compartilhem com outras pessoas, dessa maneira você vai conquistar muito mais tráfego através da recomendação das pessoas que te viram.

Se você despertar a curiosidade de seus clientes, eles serão empurrados para ajudá-lo com seu tráfego.



CAPÍTULO 02: SAIBA COMO GERAR TRÁFEGO, USANDO APENAS MÉTODOS GRATUITOS

O crescimento e o sucesso de sua empresa depende de vários fatores para que isso seja possível, neste capítulo vamos descobrir alguns desses fatores pra que você de fato possa obter os resultados esperados.

Dentre diversos fatores, o mais importante e no meu ponto de vista é a base para muitos outros, é o capital. Indo direto ao ponto, você precisa de dinheiro para ganhar dinheiro.



No entanto com a versatilidade que a Internet oferece, existem muitas maneiras de melhorar o potencial do seu site ou empresa na geração de tráfego de maneira gratuita, é isso que vamos ver a seguir.

Embora existam maneiras de alavancar seu fluxo de tráfego com maneiras pagas, como por exemplo o Google Ads, Native Ads ou Facebook Ads; talvez você não disponha de recursos financeiros para isso.

Por esse motivo é importante descobrir maneiras orgânicas para obter os mesmos resultados.

Você não precisa gastar um centavo, tudo o que você precisa é de uma mentalidade adequada e muita determinação.

Você também deve ter perseverança para fazer um trabalho duro e pesquisar novas maneiras de levar tráfego para o seu site sem gastar dinheiro.

Mas antes de te mostrar essas maneiras gratuitas de gerar tráfego para seu site, devo lhe informar que isso leva tempo para mostrar resultados e talvez você precise de algo um pouco mais emergencial.

Pra isso sugiro que você utilize métodos pagos!

- **SEO:**

Quando falamos de tráfego orgânico é crucial utilizarmos técnicas de SEO (Search Engine Optimization).

Isso significa que você utiliza boas práticas de marketing digital para que seu conteúdo fique bem posicionado nas primeiras páginas dos buscadores como Google, Bing, Yahoo, entre outros.

Diferente do tráfego pago, esse tipo de tráfego exige um menor investimento, porém não é 100% gratuito, exige toda uma estrutura para que os seus artigos possam aparecer na primeira página do Google.

Uma grande vantagem de se usar SEO, é que essa técnica converte muito mais do que outros tipos de tráfego.

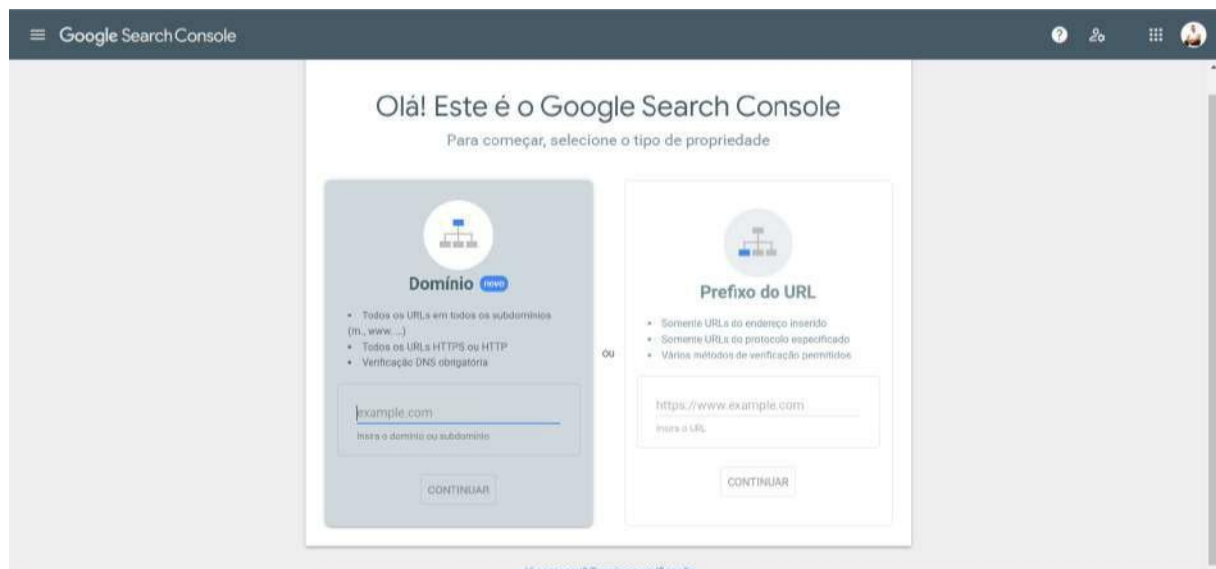
Gerar tráfego orgânico é um processo lento e que vai exigir bastante esforço, como já falamos. Afinal essa técnica atrai um público mais qualificado para o seu site, geralmente são pessoas que já tem o interesse naquilo que você está divulgando.

Para te ajudar a melhorar o SEO do seu site, eu recomendo que você use essas duas ferramentas que vou citar abaixo:

Google search console.

Essa é uma ferramenta do Google que faz a verificação do seu site e ajuda a indexar seu site no Google. Dessa maneira as possibilidades do seu site aparecer nas pesquisas são bem maiores.

[https://search.google.com/search-console/welcome?
utm_source=about-page](https://search.google.com/search-console/welcome?utm_source=about-page)



Ter um Blog bem posicionado nas buscas do Google é ótimo para atrair autoridade e novos clientes que quando precisam lá está sua matéria ajudando a elucidar dúvidas de pessoas como essa abaixo. A importância dos anúncios no Google!

The image shows a Google search results page. At the top, the Google logo is on the left, and the search bar contains the text "a importância dos anúncios no google". To the right of the search bar are icons for a close button, keyboard, voice search, and search. On the far right, there are icons for a grid and a profile picture. The search results are listed below. The first result is highlighted with a black border. It is from the URL "https://www.marvimclickmarketingdigital.com > single-post" and has the title "A Importância dos Anúncios no Google Adwords" with a green checkmark icon. The snippet below the title reads: "É uma grande troca, os sites oferecem estes espaços (áreas nobres), recebem pelos cliques e o Google por sua vez, cobra dos anunciantes por essa rede e ...". Below the snippet, it says "Você visitou esta página 4 vezes. Última visita: 05/06/21". The second result is from "https://camelo.digital > Blog > Google Adwords" with the title "Como funciona e qual a importância do Google Ads ..." and a green checkmark icon. The snippet reads: "22 de mai. de 2020 — Por meio do Ad Rank e dos lances, o Google Ads compara seu anúncio com o de seus concorrentes para exibir apenas os links patrocinados ...". The third result is from "https://cordeldigital.com > Destaques" with the title "A importância do Google Ads para a sua empresa: você deve ..." and a blue information icon. The snippet reads: "O Ads, novo nome do antigo Google Adwords, se trata de uma plataforma de anúncios do Google e é por meio do uso dessa ferramenta que se faz a promoção ...". The fourth result is from "https://www.bertholdo.com.br > blog > qual-a-importan..." with the title "Qual a importância do Google Adwords para o e-commerce? -" and a green checkmark icon. The snippet reads: "19 de nov. de 2020 — Confira como essa estratégia aumenta a visibilidade da loja virtual e impulsiona as vendas! Plataformas de anúncio online cresceram muito ao ...". On the right side of the page, there is a purple circular icon with the number "0".

Google

a importância dos anúncios no google

https://www.marvimclickmarketingdigital.com > single-post

A Importância dos Anúncios no Google Adwords ✓

É uma grande troca, os sites oferecem estes espaços (áreas nobres), recebem pelos cliques e o Google por sua vez, cobra dos anunciantes por essa rede e ...

Você visitou esta página 4 vezes. Última visita: 05/06/21

https://camelo.digital > Blog > Google Adwords

Como funciona e qual a importância do Google Ads ... ✓

22 de mai. de 2020 — Por meio do Ad Rank e dos lances, o Google Ads compara seu anúncio com o de seus concorrentes para exibir apenas os links patrocinados ...

https://cordeldigital.com > Destaques

A importância do Google Ads para a sua empresa: você deve ... ⓘ

O Ads, novo nome do antigo Google Adwords, se trata de uma plataforma de anúncios do Google e é por meio do uso dessa ferramenta que se faz a promoção ...

https://www.bertholdo.com.br > blog > qual-a-importan...

Qual a importância do Google Adwords para o e-commerce? - ✓

19 de nov. de 2020 — Confira como essa estratégia aumenta a visibilidade da loja virtual e impulsiona as vendas! Plataformas de anúncio online cresceram muito ao ...

0

- Fóruns e comunidades online.

O melhor de fóruns e comunidades online é que você pode segmentar um determinado grupo que se encaixa na determinada demografia que você está procurando.

Você pode discutir sobre muitas coisas relacionadas ao nicho que você representa ou está oferecendo.

Outra grande vantagem é que você sabe exatamente no que está se metendo e estará preparado para tirar todas as dúvidas da sua audiência.

Com comunidades e fóruns online, você pode criar uma reputação para sua empresa e poderá mostrar a eles do que você é feito e qual o nível de conhecimento você possui sobre o nicho em questão.

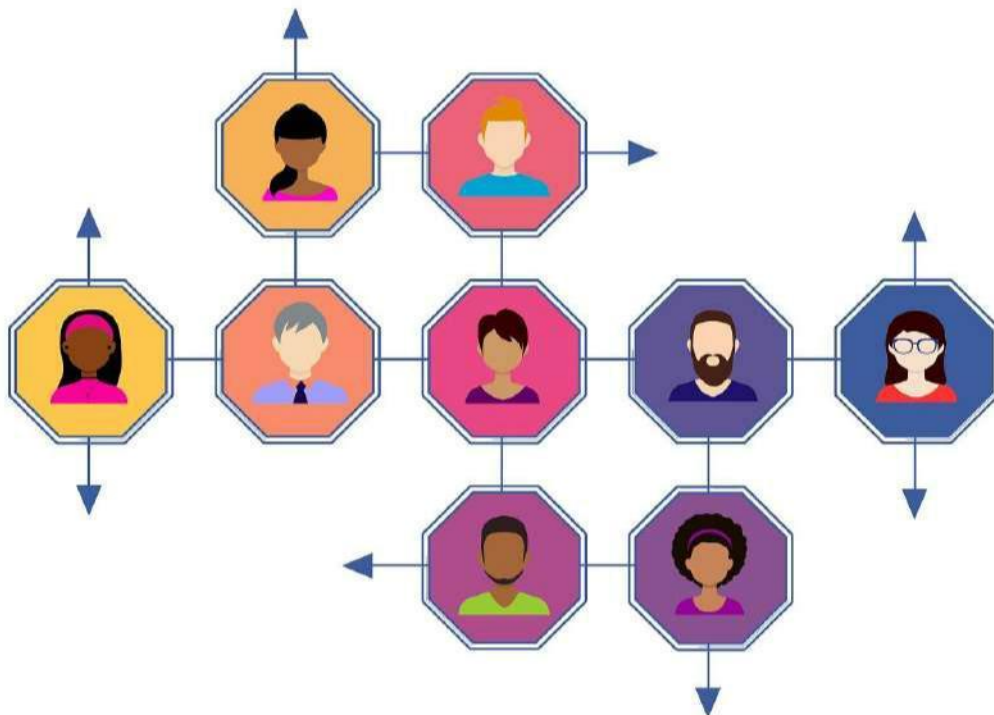


- *Produza conteúdo de qualidade.*

Outro ponto importante para ranquear bem o seu conteúdo no Google é a qualidade. É preciso que os textos produzidos no seu blog ou site sejam de altíssima qualidade.

Isso porque o Google possui centenas algoritmos para reconhecer o que é um conteúdo de qualidade, sendo capaz, inclusive, de detectar plágio. O Google leva em conta centenas de fatores para ranquear sites, sendo que um deles é a qualidade do seu conteúdo.

Portanto, busque criar conteúdos de qualidade, originais e atualizados para manter-se no topo das buscas do Google. Dessa maneira você terá um melhor posicionamento e também conseguirá atrair muito mais clientes.



- Outra ótima idéia é negociar links como já vimos no capítulo anterior.

Você não precisa gastar um centavo, tudo o que você precisa fazer é chegar a um acordo com outro webmaster. Com a troca de links, os esforços de ambos os sites beneficiarão os dois sites.

Toda pessoa que acessa um dos sites pode clicar no link do outro site e também visitá-lo. Isso funciona muito bem, especialmente quando os dois sites apresentam o mesmo nicho.



- Escreva um bom conteúdo para o seu site.

Muitos mecanismos de pesquisa rastreiam as palavras-chave e frases-chave que seu site usa e como elas são usadas.

Não é necessário que o conteúdo seja feito por um escritor de conteúdo profissional, você mesmo pode fazer isso, mas precisa criar conteúdos divertidos e informativos para o seu site.



Escreva artigos que possam atrair a atenção de pessoas interessadas no seu produto e tente escrever artigos que fornecerão dicas para que eles possam interagir com seu conteúdo. Inclua um link ou uma breve descrição da sua empresa nesse artigo e veja os resultados.

- Escolha palavras-chave.

Para gerar tráfego orgânico, é preciso que você esteja buscado por pessoas que tem interesse nos assuntos que você publica. Isso acontece por meio de palavras-chave.

Por isso, é importante escolher as melhores palavras-chave para que o seu negócio tenha os resultados esperados.

Tradicionalmente existem dois tipos de palavras-chave: as long tail keywords e as head tail keywords.

As head tails keywords, ou palavras-chave de cauda curta, são palavras mais genéricas e que possuem maior concorrência. Elas são importantes, porém a dificuldade para ranquear uma palavra de cauda curta é maior.

Já as long tail keywords, ou palavras-chave de cauda longa, são palavras-chave de menor concorrência, por serem mais específicas e direta ao ponto.

A maioria dos especialistas vai dizer que você precisa focar nas palavras-chave de cauda curta, mas vou te apresentar outra classificação que tem sido muito usada para ranquear diversos sites em todo o mundo.

As medium-tails keywords, que são palavras-chave de cauda média, nem tão curtas, nem tão específicas.

A grande sacada aqui é diversificar entre todos os tipos de palavras-chave. Você pode criar subtítulos de palavras-chave de cauda curta, usar títulos de palavras-chave de cauda média e usar palavras-chave de cauda longa dentro do próprio artigo, com essa estratégia um único artigo consegue ser ranqueado diversas vezes no Google.

Exemplos dos tipos de Palavra-Chave.

- Cauda Curta:

Renda extra.

- Cauda Média:

Como ganhar renda extra.

- Cauda Longa:

Como ganha renda extra trabalhando nos fins de semana.

Agora que você já sabe como cada tipo de palavras-chave funcionam, é hora de escolher as melhores para seu negócio.

- *Divulgue seu site no Yahoo respostas.*

O esquema é muito simples, basta seguir o passo a passo que vou deixar abaixo:

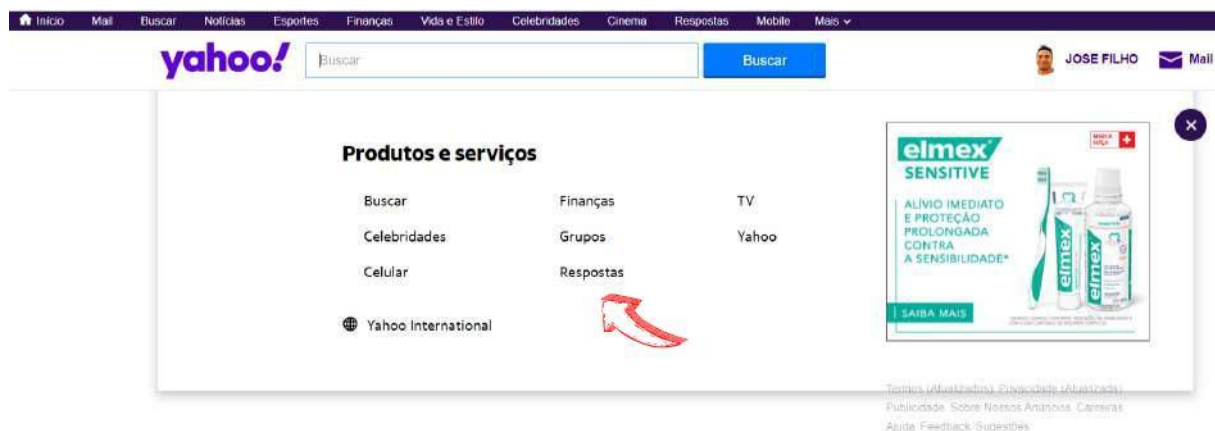
Passo 01 - Crie sua conta no Yahoo.

<https://br.yahoo.com>

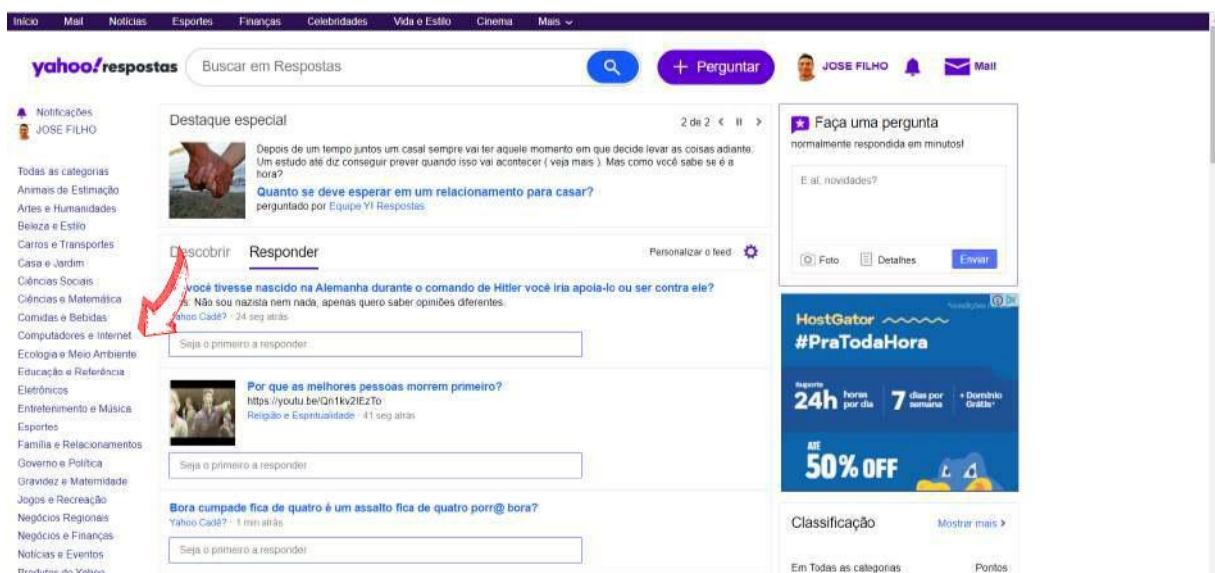
Feito isso você clica em mais.... para chegar onde queremos, que são as perguntas e respostas feitas lá na plataforma.

The image shows a screenshot of the Yahoo! homepage. At the top left is the Yahoo! logo. To its right is a search bar with the text "Ovos de Páscoa em promoção" and a magnifying glass icon. Further right is a user profile for "JOSE FILHO" with a bell icon and a mail icon. Below the search bar is a navigation menu with links for Mail, Coronavirus, Notícias, Esportes, Finanças, Celebidades, Vida e Estilo, Cinema, and Mais... A red arrow points from the "Mais..." link to a "Mostrar anúncio" button. The main content area features a large article titled "Covid-19: Brasil tem 1.124 mortos, diz governo" with a sub-headline "O Brasil também ultrapassou os 20 mil casos confirmados de Covid-19. São, ao todo, 20.727" and a "Saiba mais" link. Below this are several smaller news thumbnails with titles like "Mandetta anuncia hospital para Manaus", "Gentil e Roger discutem na web por Bolsonaro", "Apoladores de Bolsonaro protestam contra isolamento", "Esta soundbar vai transformar sua sala em u...", and "Os luxos do hotel que virou prisão de Ronaldinho". At the bottom left, there is a news item from AFP titled "Reino Unido doa 148 milhões de libras a países em desenvolvimento para combater coronavírus" with a sub-headline "O governo britânico anunciou neste domingo (horário local, sábado no Brasil) que doará mais". On the right side, there is a section titled "Assuntos do momento" with a list of 10 items: 1. Gustavo Lima, 2. Mandetta, 3. Notebook em pro, 4. Big Brother Brasil, 5. Switch, 6. Folha de sao paulo, 7. iPhone em promo, 8. Rihanna, 9. Ministério da Saude, 10. Cadastro Único. Below this is an advertisement placeholder that says "Ad closed by Criteo".

Passo 02 - Clique em respostas, para poder ver todas as perguntas que as pessoas fazem por lá.



Passo 03 - Escolha a categoria que melhor se enquadre com seu nicho de mercado. No meu caso aqui escolhi Computadores e Internet.



Passo 04 - Escolha a pergunta que deseja responder e faça isso. Nesse exemplo eu escolhi uma pergunta relacionada ao link que eu queria divulgar.

The screenshot shows the Yahoo! Respostas website. At the top, there is a navigation bar with links for Inicio, Mail, Notícias, Esportes, Finanças, Celebidades, Vida e Estilo, Cinema, and Mais. Below this is the Yahoo! Respostas logo and a search bar. The main content area is divided into two sections: 'Descobrir' and 'Responder'. The 'Responder' section is active, showing a list of questions with input fields for answers. A red arrow points to the 'Computadores e Internet' category in the left sidebar. The right sidebar shows a list of users and their scores.

Rank	User	Score
1	Oswaldo	9.603
2	Alvaro - Original	9.002
3	Renata Amaral	7.012
4	Kamarada	6.589
5	bokomoko	5.979
6	KARALEGAL_777_	5.206
7	Mallagusta	4.986
8	Maiana	4.703
9	SANTOS	4.675

Prêmio melhor resposta

Depois que sua pergunta estiver publicada há pelo menos 1 hora e houver ao menos uma resposta, clique no botão 'Definir Melhor Resposta' próximo à resposta escolhida.

Passo 05 - Envie sua resposta, não se esqueça de colocar o link do seu site para que as pessoas que chegarem a ver sua resposta, possa acessar e visitar seu site.

Essa é uma maneira simples e prática de fazer a divulgação do seu site e também dos seus produtos na Internet. Espero que essas dicas tenham sido útil para você!

CAPÍTULO 03: MARKETING VIRAL

Aqui está uma alavancagem pouco usada na sociedade de Marketing digital nos dias de hoje, porém é bastante usada em sites lucrativos com muitos resultados comprovados!

Nos dias atuais mais e mais webmasters têm procurado maneiras alternativas de mandar tráfego para os seus sites. Nos últimos anos, muitos métodos foram desenvolvidos para resolver essa situação e um dos métodos que gerou muitas histórias de sucesso ao direcionar tráfego para sites, foi o marketing viral.



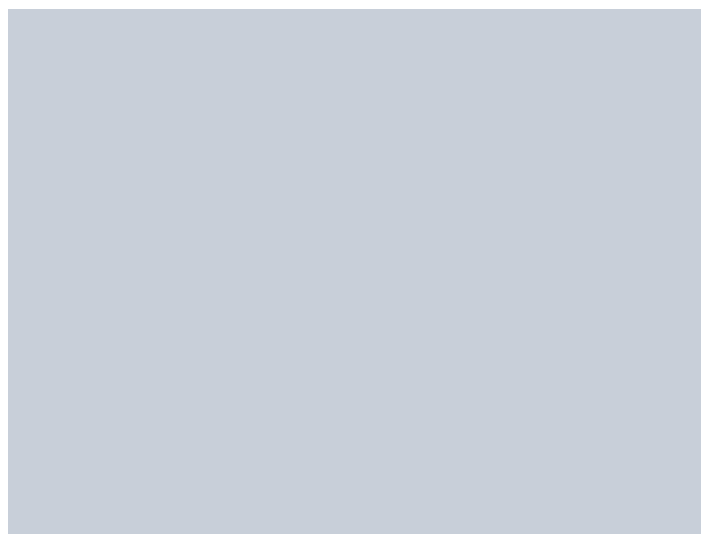
O Marketing Viral, também conhecido como Publicidade Viral, é uma técnica de marketing usada para aumentar a conscientização pública do produto ou da empresa.

Eles usam muitas formas de mídia para alcançar o público sem parecer que estão promovendo o produto, também utilizam formas viciantes que poderiam deixar uma pessoa viciada no produto de uma determinada marca ou empresa.

Em algumas palavras, as empresas optam pela ideia de que, se as pessoas gostarem do tema de uma mídia, elas indicarão a seus amigos e familiares.

Uma empresa que usa marketing viral em praticamente tudo o que faz é o Tik Tok. Se você baixar o Aplicativo ai e colocar esse código aqui, [J9812955081](#) você vai ganhar \$\$ 1,10 e terá seu próprio código e sempre que alguém usa-lo você vai ganhar \$\$ 2,00 reais.

Baixe o App agora mesmo e descubra o poder do marketing viral!

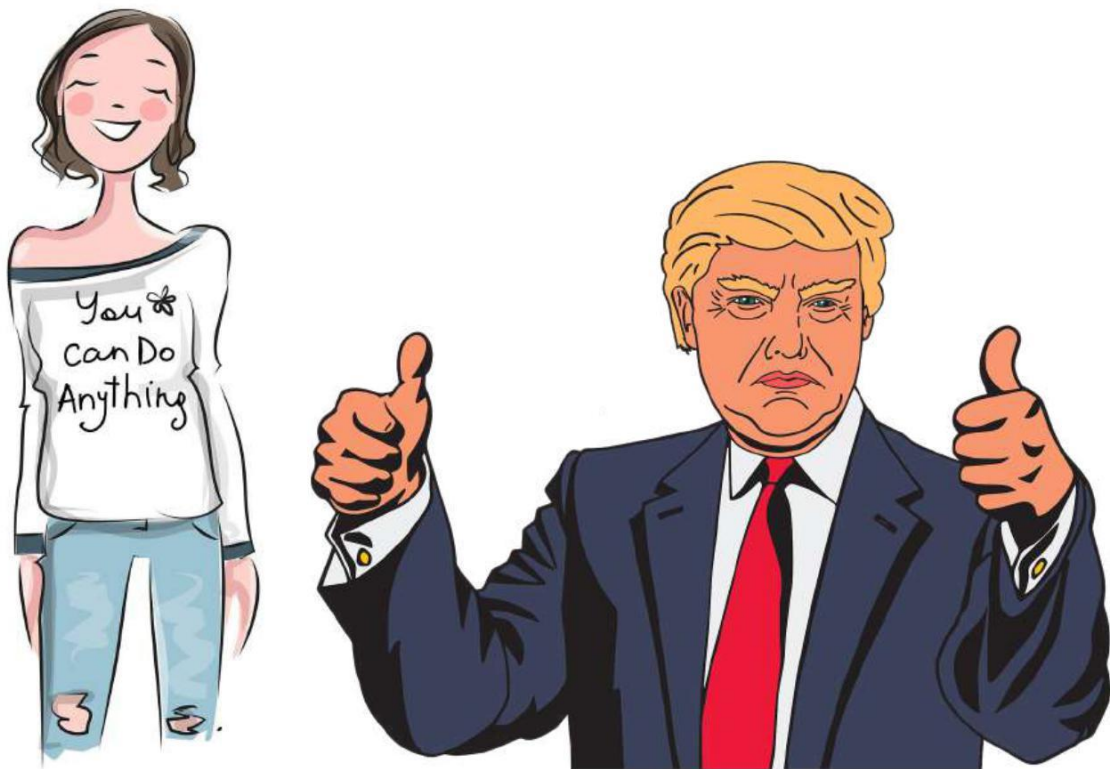


O marketing viral tornou-se um meio popular de publicidade devido ao fato de que os custos são relativamente baixos. Para evitar ser marcado como spam, o marketing viral conta com a ânsia de uma pessoa em divulgar o produto.

Muitas empresas oferecem incentivos, como descontos e abatimentos, quando ajudam na divulgação de seu marketing viral.



O marketing viral utiliza muitos meios para seduzir o público e conquistar audiência. Pode ser na forma de uma história interessante, um vídeo divertido, desenhos, caricaturas e muitos outros meios que podem chamar a atenção de uma pessoa.



Essa forma engenhosa de marketing é tipicamente de baixo custo e uma ferramenta maravilhosa para qualquer empresa utilizar.

CAPÍTULO 04: USANDO O GOOGLE ADS PARA GERAR TRÁFEGO 100% QUALIFICADO

Esse é o motivo pelo qual os sites de mercado eletrônico fazem tanto sucesso e alcançam números gigantesco de arrecadação de receita todos os anos.

O marketing de precisão é fundamental para que você possa ter resultado em qualquer que seja o seu segmento ou nicho. Você já ouviu aquela frase: "Faz dinheiro quem tem dinheiro"?

É uma noção comercial comum que, se você quiser ganhar dinheiro, precisa gastar dinheiro. E uma boa maneira de gastar dinheiro para obter ganhos nos negócios é através da publicidade paga.

A publicidade atrai as pessoas porque, através dessa publicidade, elas passam a saber que existe uma determinada marca, produto ou empresa.

Quando falamos de tráfego qualificado nos lembramos logo do Google Ads, isso porque essa é uma ferramenta testada e comprovada em todo o mundo, e já transformou a vida de muitas pessoas por aí.

No momento, não existe nenhum outro esquema de publicidade que compense tanto como o Ads do Google. O aumento da popularidade do Google Ads é muito evidente, por isso é possível ver tantos sites com esse esquema de anúncios.

Ao usar o Google Ads, você paga uma determinada taxa, dependendo do número de palavras-chave às quais o seu anúncio será vinculado. Sempre que uma pessoa faz uma pesquisa no Google, pesquisando pela mesma palavra-chave ou palavras-chave que você vinculou ao seu anúncio, sua empresa ou marca aparecerá para esta pessoa.

Lembrando que a posição do seu anúncio na pesquisa, vai depender de quanto você está pagando por leilão no Google Ads.

Veja agora o passo a passo para criar sua primeira campanha no Google Ads:

Passo 01.

Antes de qualquer coisa você precisa criar sua conta no Google Ads, Clica no link abaixo e comece agora mesmo.

[Acesse o Google Ads clicando aqui.](#)



Passo 02.

Escolha sua meta de tráfego!



Passo 03.

Descreva sua empresa e o seu site.

1 Seu negócio e o público-alvo — 2 Seu anúncio — 3 Orçamento e revisão — 4 Configuração do faturamento

Descreva sua empresa

Essas informações serão usadas para criar um anúncio que alcance os clientes certos

Nome da empresa
Ebook pir em português 21 / 120

Site da empresa
https://ebookpir-revenda.com

[VOLTAR](#) [PRÓXIMO](#)

© 2020 Google 23 novas notificações

Passo 04.

Defina o local ou país onde seu anúncio deverá aparecer.

1 Seu negócio e o público-alvo — 2 Seu anúncio — 3 Orçamento e revisão — 4 Configuração do faturamento


Onde estão seus clientes?

Encontre novos clientes nas áreas que você atende

Onde você quer que seu anúncio seja exibido?

Brasil

+ Adicionar local (cidade, estado ou país)



Tamanho do público-alvo em potencial

143.385.500
pessoas por mês

Esta é uma estimativa de quantas pessoas visitam pesquisas no Google nos locais selecionados. O tamanho do público-alvo não afeta seus custos.

© 2020 Google

Passo 05.

Escolha as palavras-chaves relacionadas ao seu produto ou serviço.

The screenshot shows the 'Escolher temas de palavra-chave' (Choose keyword themes) step in the Google Ads setup process. The progress bar at the top indicates the current step is 2 of 4. The main heading is 'Escolher temas de palavra-chave'. Below it, a sub-heading explains that keyword themes help with correspondence between ads and Google searches. The 'Seus temas de palavra-chave' section shows five selected themes: 'Ebookplr', 'ebookplr', 'E-booksplr', 'ebooksplr', and 'Ebookplr em português'. Below this is a 'Mais sugestões' (More suggestions) section with five buttons: '+ como ganhar dinheiro', '+ dinheiro', '+ como fazer dinheiro', '+ como ganhar mais dinheiro', and '+ produtos para ganhar dinheiro'. On the right, a 'Tamanho do público-alvo em potencial' (Potential audience size) box indicates 'Limitado' (Limited) with 'pessoas por mês' (people per month). Below this, a 'Como aumentar seu público-alvo em potencial' (How to increase your potential audience) section lists two tips: 'Segmenta uma área maior para alcançar mais pessoas' (Segments a larger area to reach more people) and 'Escolha um produto ou serviço que seja menos específico, porém adequado para sua empresa' (Choose a product or service that is less specific, but appropriate for your company). At the bottom, there are 'VOLTAR' (Back) and 'PRÓXIMA' (Next) buttons, and a language dropdown set to 'Publicidade em Português'.

Passo 06.

Defina o título 1, 2 e 3. em seguida descreva seu produto ou serviço.

The screenshot shows the 'Vamos criar seu anúncio' (Let's create your ad) step in the Google Ads setup process. The progress bar at the top indicates the current step is 2 of 4. The main heading is 'Vamos criar seu anúncio'. Below it, a sub-heading asks to highlight products and services. The 'Anúncio 1' (Ad 1) section contains a table for defining the ad's structure:

Elemento	Características
Título 1	Ebooksplr em português (22 / 30)
Título 2	Os melhoresplr do Brasil (25 / 30)
Título 3	Estratégia de copiar e colar (29 / 30)
Descrição 1	E-bookplr com direitos de revenda e direitos de marca própria (63 / 90)
Descrição 2	Você pode alterar a capa, e conteúdo, colocar seu nome, seus links de afiliac (88 / 90)

On the right, a 'Visualização do anúncio' (Ad preview) box shows a preview of the ad with the following text: 'Ebooksplr em português | Os melhoresplr do Brasil | Estratégia de copiar e colar.' Below this is the URL 'ebookplr-revenda.com' and a short description: 'E-bookplr com direitos de revenda e direitos de marca própria. Você pode alterar a capa, o conteúdo, colocar seu nome, seus links de afiliado e vender.' At the bottom of the preview box is a link: 'VEJA MAIS LAYOUTS DE ANÚNCIOS'.

Passo 07.

Defina seu orçamento, no meu caso eu deixei por padrão e vou vincular por 30 dias.

The screenshot shows the 'Definir o orçamento' (Define budget) step in a campaign setup process. The interface includes a progress bar at the top with four steps: 'Seu negócio e o público-alvo', 'Seu anúncio', 'Orçamento e revisão' (current step), and 'Configuração do faturamento'. The main content area is titled 'Definir o orçamento' and includes the instruction: 'Selecione a opção ideal para sua empresa e os resultados desejados. Você pode fazer atualizações a qualquer momento.' Below this, there are three budget options: 'Média diária de R\$ 21 - Orçamento mensal máximo: R\$ 638', 'RECOMENDADOS PARA VOCE (highlighted) Média diária de R\$ 34 - Orçamento mensal máximo: R\$ 1.034', and 'Média diária de R\$ 55 - Orçamento mensal máximo: R\$ 1.672'. A 'Moeda: Real brasileiro (R\$)' dropdown is visible. On the right, a 'Como seu orçamento funciona' (How your budget works) section explains that you pay for clicks, that daily spend can vary, and that you can change the budget at any time. At the bottom, there are 'VOLTAR' (Back) and 'PRÓXIMA' (Next) buttons.

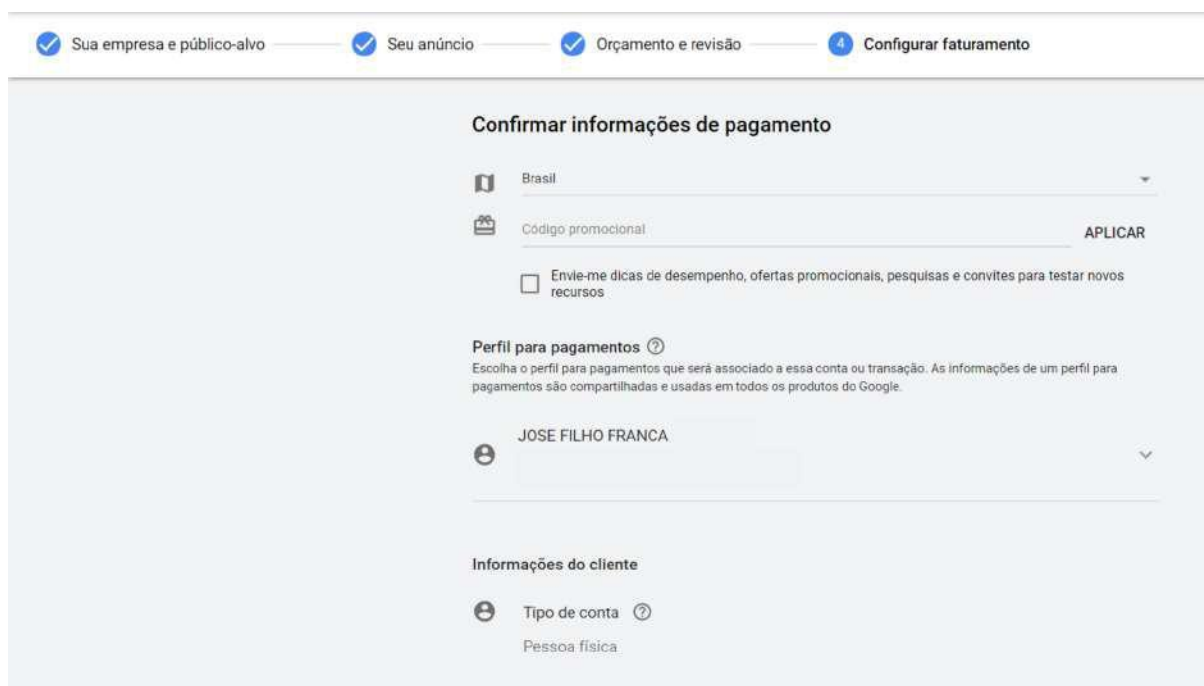
Passo 08.

É nessa etapa que você tem a possibilidade de editar seu anúncio caso tenha colocado alguma informação errada.

The screenshot shows the 'Revise as configurações da sua campanha' (Review campaign settings) step in a campaign setup process. The interface includes a progress bar at the top with four steps: 'Seu negócio e o público-alvo', 'Seu anúncio', 'Orçamento e revisão' (current step), and 'Configuração do faturamento'. The main content area is titled 'Revise as configurações da sua campanha' and includes the instruction: 'Revise as configurações da sua campanha'. Below this, there are several sections: 'Nome da campanha' (Campaign name) with the value 'Ebooks plr em português'; 'Desempenho estimado' (Estimated performance) showing '65.347 - 108.930 impressões por mês' and '2.537 a 4.229 cliques por mês'; 'Meta da campanha' (Campaign goal) with the value 'Realizar uma ação no seu website'; 'Locais' (Locations) with a map of Brazil and the text 'Exiba anúncios para pessoas interessadas nos seus produtos ou serviços em Brasil.'; and 'Seu anúncio' (Your ad) with the text 'Ebooks plr em português | Os melhores plr do Brasil | Estratégia de copiar e colar.' and a link to 'ebookplr-revenda.com'. At the bottom, there is a 'FINALIZAR' (Finish) button.

Passo 09.

Confirme suas informações de pagamento para que seu anúncio seja finalizado. Você vai precisar de um cartão de crédito para anunciar por aqui.



The screenshot shows the 'Configurar faturamento' (Configure Billing) step in Google Ads. At the top, a progress bar indicates four steps: 'Sua empresa e público-alvo', 'Seu anúncio', 'Orçamento e revisão', and 'Configurar faturamento' (the current step). The main heading is 'Confirmar informações de pagamento'. Below this, there are several sections: 1. A dropdown menu for 'Brasil'. 2. A 'Código promocional' field with an 'APLICAR' button. 3. A checkbox for 'Envie-me dicas de desempenho, ofertas promocionais, pesquisas e convites para testar novos recursos'. 4. A 'Perfil para pagamentos' section with a help icon, explaining that the profile is shared across Google products. 5. A dropdown menu for the payment profile, currently showing 'JOSE FILHO FRANCA'. 6. An 'Informações do cliente' section with a 'Tipo de conta' dropdown, currently set to 'Pessoa física'.

Caso você não tenha um cartão de crédito ou tenha medo de solicitar um, devido ser uma maneira de você se individuar, eu vou te apresentar uma solução que me ajudou e me ajuda em tudo que faço pela internet.

Atualmente eu utilizo o cartão físico e virtual da empresa Neon, de todos os cartões que tive durante minha vida, esse é o melhor de todos e vou te dizer o por que.

Dentre as diversas funcionalidades que os cartões de crédito possuem, ele se destaca por ser um dos únicos que você coloca saldo, faz a compra ou contrata um determinado serviço, faz isso na função crédito e o valor é descontado na mesma hora do seu saldo em conta.

Isso é muito legal porque você não corre o risco de se endividar fazendo compras desnecessárias por aí. Outra coisa legal é que esta empresa é parceira de diversas outras em todos os nichos, como transporte (Uber), Comida (Uber Eats, Ifood) entre outras.

Quando você compra nessas empresas e em muitas outras com seu cartão Neon, você ganha descontos que chegam até 40%. Além disso você pode indicar seus amigos e ganhar 10 reais toda vez que alguém que você indicou criar uma conta na Neon. Enfim... Essa é uma das melhores empresas de cartão de crédito que conheço, eu vou deixar o link abaixo pra que você tire suas dúvidas e abra sua conta agora mesmo!

CAPÍTULO 05: GERANDO TRÁFEGO ATRAVÉS DAS REDES SOCIAIS

Para garantir que seu site receba muitas visitas, você tem que usar todos os meios de publicidade que você conhece e procurar por novos meios que você nem fazia ideia que existia.

Pra isso eu listei algumas maneiras alternativas de geração de tráfego, que possa te ajudar e fazer com que você alcance os resultados desejados, acompanhe comigo:

01- Parcerias no Instagram.

Você deve está se perguntando, "o que que o Instagram tem a ver com tráfego de sites?" Pois bem eu vou te explicar como essa rede social pode ajudar a alavancar o tráfego do seu site ou empresa.

Pra inicio de conversa o Instagram possui mais de um bilhão de usuários, segundo os dados do próprio Instagram. Na minha opinião o Instragram é a melhor rede social pra quem deseja começar um negócio do absoluto zero, independente de qual seja o seu nicho.

Veja como fazer uma parceria lucrativa no Instagram. Deixei aqui uma maneira pela qual você pode fazer isso e aumentar o número de visitas no seu site.

- Método com Blogueiros.

Para fazer uma parceria com algum blogueiro (a), é muito simples, veja o passo a passo:

Passo 01 - Escolha uma blogueira ou blogueiro que tenha algo a ver com seu nicho. Por exemplo, se seu nicho é sobre vida saudável e nutrição, escolha alguém que se enquadre nesse perfil, dessa forma as pessoas que curtem a audiência dela tem mais possibilidade de visitar seu site.



Passo 02 - Entre em contato com essa blogueira. Geralmente você vai tentar pelo menos umas 10 vezes entrar em contato com alguém e talvez somente uma pessoa te responda, em boa parte dos casos a equipe de suporte dessa pessoa é quem vai te responder.

Eu te recomendo tentar com alguém que tenha menos seguidores no início, alguém que tenha entre 100 à 300 mil seguidores. Isso porque os valores cobrados de você será menor e também por ser alguém mais acessível, é provável que a própria pessoa te responda.

Passo 03 - Combine um valor para a divulgação. Na maioria das vezes o blogueiro ou blogueira já tem um valor definido para fazer uma divulgação. Tente barganhar com o influencer, mas se ver que tá difícil é melhor concordar com o valor ou procurar outra pessoa.

Passo 04 - Defina o que será divulgado e como será divulgado. Quando se trata de jogar tráfego para seu site é fundamental que seja feito um Story com o botão arrasta pra cima, direcionando as pessoas para sua página na web. Se o blogueiro quiser ele pode fazer uma sequência de 3 Storys que garante uma taxa maior de visitantes.

Passo 05 - Crie uma promoção.

Todas as pessoas gostam de promoção ou brindes, sendo assim o blogueiro pode divulgar o link de uma promoção ou um brinde para as pessoas receberem quando acessarem o seu site. Geralmente essa é uma das técnicas mais eficazes.



02 - Divulgação no You Tube.

A divulgação do seu site no YouTube é no meu ponto de vista uma das melhores dicas que você vai receber aqui neste ebook. Eu te falo isso porque nesse exato momento, enquanto estou escrevendo essa página para você, tive que parar duas vezes para responder algumas dúvidas de duas pessoas que entraram em contato comigo através do You Tube.

Como respondi rapidamente e com bastante autoridade no que falei, acabei de realizar 3 vendas de alguns produtos que divulgo através dessa ferramenta incrível.

Fiquem surpreso por isso acontecer nesse momento, mas só reforçou o que quero te dizer.

Uma das melhores maneiras de fazer a publicidade do seu site é por aqui, afinal o conteúdo publicado no You tube pode vender pra você pro resto da sua vida. Sugiro fortimente que você crie um canal no YouTube que fale sobre seus produtos e serviços.

Caso você seja uma pessoa tímida e acha que essa opção não é pra você porque tem que aparecer, fica uma dica: Você não precisa aparecer, a maioria dos canais de nichos que representam algum tipo de produto, geralmente publicam vídeos aonde ninguém aparece e ainda assim fazem muitas conversões.



Portanto você pode criar um canal aonde você fala do seu site e dos seus produtos sem nunca mostrar o rosto. Você pode fazer vídeos de slides com o Power Point e gravar somente o som da sua voz. Não se esqueça de colocar o link do seu site na descrição e fazer uma chamada à ação para que as pessoas possam acessar através da sua Url.

03 - Por último eu te recomendo fazer tráfego pago em Native Ads. Mas o que são native ads?

Você já reparou que, várias vezes, quando você rola seu feed de notícias no Facebook ou no Instagram, por exemplo, aparecem alguns anúncios relacionados aos temas que você tem interesse?

Pois é, esses são os native ads, um tipo de publicidade que não se parece exatamente com os anúncios que estamos acostumados a ver.

Native advertising, em português, “anúncios nativos” ou “publicidade nativa”, são uma nova maneira de anunciar na internet sem interferir na experiência do usuário em suas redes sociais.

Isso acontece porque os native ads são criados como elementos das páginas nas quais eles se encontram. Isso significa que eles não são completamente diferentes daquilo que o usuário já está acostumado a ver na página em que ele está navegando.

Veja um exemplo a seguir.

Eles são publicados como histórias, artigos, postagens ou em outros formatos que estejam de acordo com o conteúdo da página em que aparecem e são marcados como conteúdo patrocinado.

The screenshot shows a news article on the Terra.com.br website. The main headline is "Perder peso é divertido? Anne Roumanoff resolveu nos dizer!" in yellow. Below it is a sub-headline "A vida pode até não ser fácil, mas perder peso parece ser complicado..." and the author "por: Thaís Garcez, em: 05/04/2020". The article features a large image of two women laughing while eating watermelon. Two native advertisements are present: one above the main image and one to the right of the article text. Both ads are titled "Emagrecer rapido" and contain the text "Então voce esta tentando emagrecer e não consegue? Acabe de vez com o problema clique aqui" and a link to "desafio27diasparasecar.com.br". A red arrow points from the top ad to the main image, and another red arrow points from the bottom ad to the right side of the page. A newsletter sign-up box is visible on the left side of the page.

Perder peso é divertido? Anne Roumanoff resolveu nos dizer!

A vida pode até não ser fácil, mas perder peso parece ser complicado...

por: Thaís Garcez, em: 05/04/2020

Emagrecer rapido
Então voce esta tentando emagrecer e não consegue? Acabe de vez com o problema clique aqui
desafio27diasparasecar.com.br

Emagrecer rapido
Como emagrecer sem gastar
Então voce esta tentando emagrecer e não consegue? Acabe de vez com o problema clique aqui
desafio27diasparasecar.com.br

Cadastre-se em nossa newsletter
e receba nossos conteúdos em seu e-mail
PARTICIPE

INICIAR CHAT ONLINE

Você pode notar que existem dois anúncios native ads nesse exemplo, são anúncios relacionados a notícia que foi publicada no portal Terra; assim como esses, existem milhares espalhados por ai e de diversos tipos diferentes.

Assim como as mídias pagas, os native ads também são conteúdos pagos, por isso eles sempre aparecem com a marcação de publicidade. Dessa maneira o usuário sabe que são anúncios, mas eles aparecem de maneira natural na página em que estão inseridos.

A grande vantagem desse tipo de anúncio é que você consegue entregar conteúdo relevante e de qualidade para sua persona, ao mesmo tempo em que recomenda seu produto ou serviço para ela.

Quando as pessoas não sentem que estão sendo forçadas a consumir algum tipo de propaganda, elas aceitam melhor o que você tem a oferecer.

Por não ser uma publicidade intrusiva, você consegue envolver melhor seus consumidores em potencial, já que os native ads direcionam os conteúdos adequados, nos canais mais frequentados por cada pessoa. É como se você estivesse no lugar certo e com a informação certa para as pessoas que estão em uma determinada página.



Se você chegou até aqui e leu todas essas dicas, meus parabéns...

A maioria das pessoas que adquiriram este ebook não vão aplicar nem 20% do que ensinei aqui, mas se você por acaso for do tipo que gosta de aplicar aquilo que aprende, pode ter certeza que vai fazer uma grande mudança em todas as áreas da sua vida!

Depois desse conteúdo existem duas possibilidades pra você,...

Se preparar para levar o maior volume de tráfego possível para o seu site, ou não praticar nenhuma das coisas que te ensinei ao longo desse livro e fazer de conta que nada aconteceu em seus pensamentos; Lembre-se:

Tudo depende de VOCÊ !!!!
