

Marketing Digital: 10 ações para colocar seu site no topo

O marketing digital pode fazer muito por você. Manter-se atualizado, usar redes sociais e SEO efetivo são táticas muito poderosas e podem render negócios a médio prazo com leads menos frios

12/09/2016 10:30:34

Selecionamos dicas preciosas para melhorar a efetividade de sua empresa nas mídias digitais. Aqui estão elas.

1. SABER AVALIAR O PERFIL DO SEU USUÁRIO

Se seus potenciais clientes são pessoas de nível sociocultural mais elevado, é muito provável que eles tenham apurado senso estético.

Eles não vão confiar em uma empresa que mantém um site antigo, desatualizado, aspecto abandonado, botões que não são atraentes ao clique, etc.

Um site atualizado é uma questão de reputação da sua marca na web.

Hoje em dia, ferramentas como o Google Analytics, permitem que você tenha um enorme apoio na tomada de decisões, no sentido de compreender o perfil do seu visitante e adequar o site a maiores conversões.

2. MANTER O SITE ATUALIZADO

Seja qual for o seu negócio, você tem algo a falar sobre ele, sobre os clientes que usam este produto ou serviço, sobre as novidades do ramo, enfim expertises sobre o assunto que comercializa. Não falar sobre isso, seja em blog, newsletter, notícias, é um descaso com seus visitantes e o Google vai te punir por isso. As pessoas buscam por termos de pesquisa, estes termos vão estar diluídos em textos que você divulga sobre o assunto que domina.

3. ESTAR BEM POSICIONADO NO GOOGLE

Como o Google ranqueia seu site? Ele “julga” a importância da sua página para uma determinada

palavra-chave buscada mediante critérios técnicos e relacionados ao conteúdo.

Ele vai verificar a idade da sua URL, se a palavra-chave está contida nela, nos títulos, no texto, varrer a estrutura, checar se é conteúdo duplicado, procurar por um sitemap, nomes de imagens e descrições.

4. TER UM SITE QUE SEJA COMPATÍVEL COM MOBILE

O que isso significa? Ter um site que se ajuste à tela de smartphones ou tablets, isto melhora a experiência de usuário ao navegar em seu site.

Lembrando que mais da metade das buscas e decisões de compras são feitas em tablets e smartphones.

Não afaste seus consumidores!

5. TER UM SITE INTEGRADO COM AS REDES SOCIAIS

Link seu site com as suas redes sociais, assim você mostra mais credibilidade nos meios digitais, além de cercar o seu consumidor por todos os veículos, mostra sua operação ampla.

Estar presente nas principais redes sociais é fundamental para obter mais visibilidade e credibilidade; são essas: Facebook, Twitter, Instagram e Google Plus.

Você pode até questionar: - Mas o Google Plus? Ninguém usa.

E a resposta será: Mentira!

O Google ranqueia e muito bem todo o conteúdo do Google Plus e isso só faz os seus pontinhos com o busca subirem!

6. MANTER AS REDES SOCIAIS ATIVAS

Temos em torno de 90 milhões de usuários no Facebook só no Brasil, sem contar as outras plataformas, como o Twitter, Google Plus, Instagram, dentre outras.

Tem certeza que seu consumidor não está nesse número?

As redes sociais já se tornaram uma ferramenta de venda, antes de comprar os consumidores procuram opiniões e em muitos casos fazem a compra no ambiente digital.

Ter uma rede social ajuda muito nas vendas, pois podemos traçar estratégias para atrair o consumidor em potencial e mostrar o objetivo e o comprometimento que a empresa tem.

Nas redes sociais o consumidor está para se divertir e distrair, tendo a marca presente neste meio, reforça a imagem da marca na cabeça do consumidor, além de ajudar na divulgação e nas vendas.

Ter uma rede social bem administrada e com boas estratégias aumenta a visibilidade positiva da empresa e o seu posicionamento no meio digital.

Pode ser explorada a imagem da marca, divulgação, promoções, novidades e muito mais.

Não jogue fora a oportunidade de falar diretamente com o seu público!

7. DESIGN LEVE E ATRATIVO, COM CONTATO EM EVIDÊNCIA

Seu site deve ter um layout clean, responsivo (que se adequa a todos os dispositivos) e com conteúdo atrativo e direto.

O consumidor online é exigente e se o seu site for poluído, cheio de anúncios e conteúdo sem sentido o consumidor já aperta o X vermelho e vai navegar em outro site.

Lembre-se: o visual conta muito.

Tenha um site bonito, leve e com fácil navegação.

8. CONTEÚDO PRÓPRIO E COM ATUALIZAÇÃO CONSTANTE

Marketing de conteúdo é entregar informação valiosa para potenciais clientes, engajar, criar laços de confiança para melhores conversões e ainda trabalhar a atualização constante que é muito bem avaliada pelo algoritmo de buscas do Google.

Tenha conteúdo próprio, jamais copie o conteúdo de um outro site. O Google penaliza quem tem conteúdo duplicado.

Tenha seus próprios textos e imagens e atualize seu site constantemente, por meio de blog ou novidades. O importante é atualizar para se manter vivo perante o Google.

9. USAR AS TÉCNICAS DE SEO

Otimização de sites é uma necessidade. Com o crescimento constante de sites e concorrentes na web, além da evolução dos usuários que tem uma busca mais refinada estar bem posicionado nas SERPs (Search Engine Results Page – Páginas de Resultados) é essencial para ser encontrado de forma rápida e direta.

SEO não é uma regra que se aplica num site e pronto, ele está otimizado! SEO é um conjunto de ações, é tentativa e erro, é um trabalho de observação da evolução. O trabalho nunca acaba, não cometa o erro de descansar quando você terminar de otimizar uma página, passado alguns dias, confira os resultados, vá observar como foram os acessos e ao longo do tempo e ajuste a sua estratégia de palavras-chave, você terá um ótimo resultado.

Estratégia de palavras-chave não são as palavras que você gostaria de ser encontradas a partir delas, e sim as palavras que dizem respeito ao seu conteúdo. Por isso, coloque as palavras que realmente importa no seu texto, não seja redundante, use sinônimos mas não exagere!

É importante colocar um título descritivo no texto. Não tente ser criativo demais, seja direto e objetivo.

Tenha URLs amigáveis e use parâmetros, dessa forma o endereço fica mais organizado, limpo e mais claro.

Nomeie suas imagens colocando o Alt, descrições e títulos.

Com todas essas técnicas suas chances de estar bem posicionados tende a crescer!

10. BOM CALL TO ACTION

O seu site deve ter um call to action eficaz. O que é isso?

A definição de call to action se dá a um botão. Esse botão deve ser atrativo para que o usuário faça a ação! Seja para comprar um produto, fazer um orçamento, ligar, enviar um e-mail, etc.

O importante é que o consumidor clicar e faça contato, tendo uma ação imediata.