



..... Crie seu negócio online

PROFISSIONAL

Faça seu site trabalhar para você

A internet de hoje não é mais como era antigamente!

Não jogue dinheiro fora criando site sem orientação, estamos no mercado desde 1995, por isso estamos apresentando uma forma de montar seu negócio online, para vender produtos e serviços todos os dias .

ETAPA 1



CONHECER O CENÁRIO

Antes de qualquer coisa precisamos marcar uma reunião para conhecer sua atividade, e cenário atual.

Entender

Dificuldades - Desafios - Objetivos

Após essa reunião e esclarecimentos vamos elaborar a melhor estratégia para sua atividade.

ETAPA 2



APRESENTAÇÕES

Após nossa avaliação do cenário como um todo vamos apresentar a estratégia que mais combina com os objetivos de seu negócio e orçamento disponível.

- Site
- SEO
- Google ADS;
- Facebook ADS;
- Marketing de conteúdo.

ETAPA 3



EXECUÇÃO

Uma vez esclarecidos todos os pontos da estratégia, é hora de montar o cronograma de tarefas e prazos e distribuir para equipe responsável pelo seu projeto.

- Gerente do projeto
- Programador
- Design
- Gerente de contas (Redes Sociais)

CHECKLIST

Após a criação do site e hora de testar, navegação, desktop e mobile, formulários, emails, códigos e plugins de otimização, links de todas as páginas.

Depois de tudo verificado e aprovado então o site pode ser publicado.

ETAPA 4



OTIMIZAÇÃO SEO

Nessa etapa começa o processo de otimização das páginas do site, ou seja são aplicadas técnicas com para posicionar melhor os produtos ou serviços de acordo com as palavras chaves digitadas pelos usuários no Google.

ETAPA 5



GOOGLE ADS

Agora que o site está otimizado para se posicionar melhor nos resultados de busca orgânico, é hora de começar as campanhas no Google ADS.

Plataforma do Google que exibe seus anúncios nas melhores posições de pesquisa ou em parceiros do Google.



ETAPA 6

ETAPA 7



FACEBOOK ADS

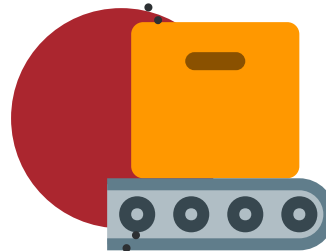
Gerenciamento de campanhas nas redes sociais. Criação de campanhas em sintonia com as estratégias do Google ADS e SEO



AUTOMAÇÃO DE LEADS

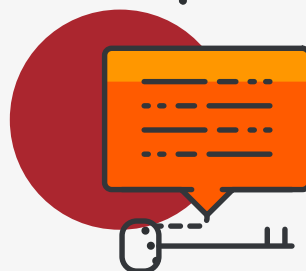
Implementamos sistema de relacionamento e nutrição de Leads por meio de "Máquinas de Vendas" que são mensagens automatizadas, enviadas por email ou SMS, sempre que um visitante realizar alguma ação como:

Inscrição, envio de email por formulários ou por outros meios no qual o visitante informe seu nome ou telefone ou email.



ETAPA 8

ETAPA 9



BLOG + CONTEÚDO

Essa parte é super importante no processo de captação de leads, pois é com a produção de conteúdo estratégico que podemos transformar visitantes em LEADS e no final em Clientes.

O conteúdo por meio de "Gatilhos Mentais" pode envolver e conduzir o Lead ao fechamento de um negócio.



É importante lembrar que o conteúdo será produzido de acordo com as campanhas.

SISTEMA RODANDO

Nesta etapa tudo deve ser monitorado, mantido e aperfeiçoado. O sistema deve estar em harmonia.

- Captando Leads (contatos)
- Gerando conversões (Venda, inscrição,)
- Nutrindo (pós vendas)



ETAPA 10

ETAPA 11



CONTATOS

Agora que as etapas iniciais estão rodando, é hora de checar se os contatos recebidos pelo site através da Otimização SEO e das campanhas do Google ADS estão atraindo o público certo de fechamento.

RESULTADOS

Durante a implantação do ciclo de vendas, é hora de avaliar o retorno do investimento, analisando o volume de vendas antes da implantação desse plano e no momento atual

Comparar o volume de vendas Antes e Depois.



ETAPA 12



Notas, sobre o plano

Plano Profissional, contempla: Criação de site, Otimização, criação de blog e Campanhas no Google ADS Facebook e Instagram ADS (créditos do Google não inclusos) limitado a 3 Campanhas.