

Marketing Digital

Os segredos para vendas online de sucesso!

Owen Jones



Marketing Digital

Os segredos para vendas online de sucesso!

por

Owen Jones

Traduzido por

Leonardo Novakovski

Publicado por

Megan Publishing Services

<https://meganthemisconception.com>

Copyright Owen Jones 20223©

Olá e obrigado por comprar esse ebook chamado “Marketing Digital: os segredos para vendas online de sucesso!”.

Eu espero que o conteúdo seja útil e proveitoso para você.

As informações contidas nesse ebook sobre como utilizar a internet em sua vantagem estão organizadas em 20 capítulos de aproximadamente 500-600 palavras cada.

Eu espero que ele seja interessante a todos aqueles que buscam fazer uma renda por meio da internet. Na verdade, o número de pessoas que buscam fazer uma renda (extra) por meio da internet disparou nos últimos dez a doze anos, mas especialmente após os lockdowns da Covid-19.

Todavia, nem tudo pode ser colocado na conta da Covid-19. O Reino Unido, por exemplo, suportou doze anos de “austeridade” por conta de um governo que parece não se importar com seu eleitorado. Primeiro culpavam a crise bancária; depois o influxo de mão de obra estrangeira; em seguida a Covid; e agora o Brexit e a guerra da Ucrânia. Com certeza você já ouviu desculpas similares no país onde você vive. De qualquer maneira, o resultado foi uma inflação exorbitante e uma redução salarial, o que levou pessoas empreendedoras a tentarem melhorar sua situação trabalhando online. Esse livro é para você. Espero que ajude.

Como um bônus, eu dou permissão para que você utilize o conteúdo em seu próprio site ou em seus blogs e newsletters, mas talvez seja melhor que você reescreva com suas próprias palavras antes.

Você também pode dividir o livro e revender os artigos. Na verdade, você só não tem o direito de revender ou doar o livro como ele lhe foi entregue.

Se você tiver algum feedback, deixe com a empresa na qual você comprou esse livro.

Obrigado novamente por comprar esse ebook,

Minhas considerações,

Owen Jones

Índice

Marketing Digital
Olá e obrigado por comprar esse ebook chamado “Marketing Digital: os segredos para vendas online de sucesso!”.
Dicas de marketing de artigos
Aumente suas vendas hoje
Os segredos do marketing digital
Como monetizar seu tráfego
Tirando proveito do seu tráfego
3 maneiras de montar uma lista de opt-in
Oportunidades dos negócios digitais
Sites de marketing de afiliados
Ferramentas do marketing digital
Golpes digitais e Fazendo dinheiro
Os diferentes tipos de marketing de afiliados
Adquirindo produtos do eBay
Dicas para ter sucesso online
O que é marketing viral?
Os segredos do marketing digital
Estratégias do marketing de vendas
O que é marketing de artigos?
Começando seu negócio digital
O papel dos PLR no marketing digital
Ferramentas modernas de marketing digital
Newsletters
Provedores de ebooks PLR
Sobre o autor
Detalhes do contato

Dicas de marketing de artigos

Muitas pessoas, ao criar e lançar seu primeiro website, recebem uma má surpresa. Elas passam um tempo pensando em fazer um site, mais um tempo aprendendo como criar um e mais um bom tempo para fazê-lo. Elas lançam o site e esperam que os internautas o acessem. E nada acontece. Ninguém aparece. Depois de algum tempo, quatro ou cinco pessoas talvez o acessem, e depois nada de novo.

Muitas pessoas pensam que tudo o que você precisa fazer é criar um site e ele será indexado pelas ferramentas de busca pelo mundo todo. Isso não é verdade, mesmo que você venha a ser indexado depois um tempo. O problema com essa tática é que quando as pessoas pesquisam um termo e os resultados aparecem, geralmente há centenas de milhares de listagens. Por ser desconhecido, o seu site estará no fim da lista e a maior parte das pessoas não passa da segunda página de resultados.

Então, o truque é fazer com que seu site seja listado na primeira página dos resultados do Google. O marketing de artigos ajudará seu site a escalar nas posições e tornar-se visível a potenciais clientes. É muito melhor anunciar o seu website para que ele seja visto, do que ter uma página chamativa que ninguém nunca verá. Você pode colocar os enfeites depois, se ainda achar que vale a pena.

A explicação do porquê escrever artigos funciona tão bem em aumentar a visibilidade do seu site, está na forma como o Google funciona. O Google tenta classificar sites por sua reputação, o que supostamente dá uma ideia do seu valor. Ele mede a popularidade pelo número de páginas que direcionam ao site. A isso chamamos backlinks.

Se o Google encontrar um backlink que direciona ao seu website, ele checa a sua página em busca de um backlink recíproco, que leve ao site que direciona ao seu. Backlinks recíprocos não são tão valiosos quanto os não recíprocos. Quando você escreve um artigo, você tem a possibilidade de colocar dois links que direcionam ao seu site (coloque um que leve à sua página inicial e outro a qualquer outra página).

Se você submeter um artigo a um site de distribuição de artigos (e existem centenas deles por aí), web masters podem publicá-lo com todos os backlinks contidos nele. Quanto melhor o artigo, mais vezes ele será publicado, mais backlinks individuais você terá e maior a sua chance de escalar no Google. A maior parte da verba obtida ao pesquisar qualquer termo será direcionada aos sites do topo da primeira página.

Existem algumas outras maneiras de conseguir backlinks, mas o marketing de artigos é, de longe, a melhor e mais estável tática para anunciar um site.

Quem vai publicar o seu artigo? Bem, o site de distribuição, primeiramente, mas além disso, redatores de boletins informativos, donos de websites, blogueiros e qualquer pessoa que precisa de conteúdo novo para seus próprios negócios, mas talvez não tenha o tempo ou o conhecimento para escrever seus próprios artigos.

Publique o seu artigo em diretórios de artigos e sites como o My Space, onde eles podem ser encontrados, lidos e, assim, redirecionar até o seu website. Veja o artigo como um funil que leva até o seu site.

Inscreva-se ou crie o seu próprio blog e poste-os lá, mas poste somente artigos pertinentes nos blogs alheios.

Quando você tiver uma quantidade boa de artigos inter-relacionados, compile-os em um livro para depois doar ou vendê-lo com todos os backlinks nele.

Coloque, em seu site, um link que leve a um autoresponder, que enviará seus artigos a pessoas que se inscreverem.

Aumente suas vendas hoje

Existem princípios relativamente simples a seguir caso você queira impulsionar suas vendas. Na verdade, são tão simples que quase não vale a pena mencioná-los. A maneira de impulsionar suas vendas é trazer mais visitantes para ver seu produto ou um anúncio dele.

Se você pode afirmar que 5% da população quer comprar o seu produto, para aumentar as vendas de 50 para 500, você simplesmente tem que fazer dez vezes mais pessoas te notarem. Fácil, não é?

A maneira que as grandes empresas utilizam para conseguir esse aumento nos acessos é colocar milhões ou até bilhões de dólares num orçamento promocional e utilizar campanhas promocionais a nível nacional ou mundial.

Presumindo que você não é o proprietário de uma empresa que consegue pagar por isso, a questão é: como você pode atrair mais visitantes para o seu site?

Estou assumindo que você já tenha um website que converta o tráfego (em outras palavras, os acessos) em vendas a uma certa taxa, digamos, 5%. Então, como você aumenta o número de acessos de 100 por dia para 1000 por dia?

Existem variadas maneiras de alcançar este objetivo, mas a técnica exata depende do que você está vendendo. Se você está vendendo uma inscrição ou um serviço de alto custo, então você pode se dar o luxo de gastar um pouco mais no início.

Por exemplo, você poderia colocar um anúncio na banca de jornais ou em anúncios classificados, informando seu número de telefone e convertendo os curiosos em clientes quando eles te ligarem.

Você vai aprender o quanto precisa gastar para adquirir um certo número de clientes em potencial que estejam interessados, e quantos desses realmente se tornarão clientes. Isso é uma informação preciosa pois te permite julgar se esse tipo de marketing é correto para você e qual é o seu custo-benefício.

Todavia, essa hipótese vale para todas as formas de publicidade e se você é igual à maioria dos vendedores digitais, você conta com um orçamento apertado. Apesar disso, atenha-se aos princípios básicos e reúna o máximo de informações estatísticas que puder. Talvez você ainda não saiba como utilizar esses números ainda, mas alguma coisa vai lhe ocorrer.

Por exemplo, eu registro os detalhes do número de visitas ao meu site todos os dias, e o número de cliques também. Isso me dá uma média: se mil pessoas visitarem, eu faço 80 vendas. Eu também acompanho o valor das vendas e o divido pelos cliques.

Então eu sei que, digamos, US\$240 provenientes de vendas a 1000 visitantes equivale a uma média de US\$3 por venda. Então eu acompanho os dias da semana e, ao fazer isso, eu descubro que sábado é um dia mais lucrativo que quarta-feira.

Os dias podem variar cerca de 25%, então se você dispor de um orçamento de, digamos, US\$100 por semana para anúncios, é melhor apostar tudo nos sábados do que US\$15 por dia durante a semana toda, porque os custos são os mesmos, mas o rendimento, não é. Resumindo, se você quer fazer dinheiro online, estude o mercado como você estudaria offline e coloque o seu dinheiro onde ele realmente importa.

You've Just Finished your Free Sample

Enjoyed the preview?

Buy: <http://www.ebooks2go.com>