

# Tráfego para Negócios Locais

O pilar que vai transformar seu  
negócio local em uma empresa  
reconhecida regionalmente.

ABERTO 24 HORAS



# Marcar presença onde a audiência está é fundamental para os negócios sobreviverem à crise.

As redes sociais são como porta-vozes da sua empresa, nas quais você poderá mostrar toda a humanização que existe por trás do seu produto. Por isso, compartilhe mais informações sobre a empresa, mostre histórias diárias de vida, de superação através do produto oferecido, compartilhe dicas que resolvam as dores do seu cliente.

FONTE: <https://www.oficina670.com.br/blog/pandemia-acelera-migracao-de-negocios-para-o-digital/>



# Como a internet está impulsionando negócios locais na pandemia e impedindo empresas de quebrarem

A pandemia do novo coronavírus causou, em junho de 2020, o encerramento de 39,4% das 1,3 milhão de empresas que estavam suspensas temporariamente ou até definitivamente. Ao todo, foram 522,7 mil negócios encerrados apenas neste período.

Os dados são de uma pesquisa realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Na Rua 25 de março os dados também são alarmantes: pelo menos 20% das lojas foram fechadas, segundo a União dos Lojistas da Rua 25 de Março e adjacências (Univinco).

- Comércios com as portas fechadas e lojistas com as mãos atadas, sem saber o que fazer. A realidade é que muitos negócios estão à beira da falência e o ano de 2021 poderá ser marcado por um recorde no encerramento de negócios locais.
- Indo na contramão de tudo isso, existem alguns negócios locais que estão prosperando na crise.
- FONTE: <https://www.terra.com.br/noticias/dino/como-a-internet-esta-impulsionando-negocios-locais-na-pandemia-e-impedindo-empresas-de-quebrarem>



# Tudo acontece no Digital

E o seu negócio, está lá?

- Existem 140 milhões de usuários de mídias sociais ativos
- 94% possuem um smartphone
- 73% possuem um laptop ou desktop
- 11% possuem um smartwatch ou smartband
- Os usuários passam em média 9h17min diariamente na internet
- 98% assiste vídeos online
- 36% escutam a podcasts
- 39% utiliza ou escaneiam QR Codes com seus celulares
- 43% transfere dinheiro para amigos e família com seus dispositivos moveis
- 38% realizou uma compra online com um dispositivo mobile



GESTOR DE PERFORMANCE



## Atingindo um maior número de pessoas em um curto espaço de tempo

Se a sua empresa estiver presente nas mídias sociais e compartilhar conteúdos informativos, interessantes e divertidos, será muito possível que, em algum momento, os usuários prestem atenção em você entre aqueles acessos online.

## Impulsionando facilmente os anúncios

Trata-se de um investimento baixo, mas muito eficaz. O custo da mídia tradicional é muito mais alto, e encontra menor segmentação. As redes sociais podem fazer o negócio crescer — e com um investimento consideravelmente mais conveniente!

## Tendo mais possibilidades de interação com a empresa

A aproximação dos clientes com o seu negócio é maior: por meio das redes sociais, eles podem compartilhar suas postagens, deixar comentários, tirar dúvidas, marcar amigos para que vejam diretamente os posts, etc.

## Ajudando a construir a reputação da marca

Atraindo um público segmentado, essas pessoas estarão dispostas e interessadas em conhecer outros produtos e serviços que você tem para oferecer. Atingir as expectativas do público-alvo o deixará tão satisfeito que, possivelmente, eles retornarão em uma próxima interação com a empresa.

## Aumento da satisfação do cliente

Já falamos que as redes sociais são pensadas para facilitar os relacionamentos. Com isso, aumentam as chances de fechar negócios e fidelizar clientes. E vai além: também contribuem para aumentar a satisfação do cliente.

As pessoas não querem apenas comprar, mas sentir que são bem atendidas, que podem ser ouvidas!

## Mais conhecimento sobre o público-alvo

A melhor forma de desenvolver uma estratégia de marketing e vendas de alta performance é conhecer bem suas personas. E as redes sociais oferecem esses dados de várias maneiras.

## Baixo investimento

Com anúncios empresas de pequeno e médio porte conseguem competir com empresas de grande porte.

# Análise da Concorrência

Seu concorrente está na sua frente, o que você vai fazer para se destacar?

GESTOR DE PERFORMANCE

## Biblioteca de Anúncios

Hora de ver o que ele está fazendo!

## Redes Sociais

A rede social é um dos principais portais para entender o que nossa concorrência faz.

## Como é o Método de Venda dele?

Entender o Método de vendas evita falhas e encurta seu caminho!

## Google - a Busca mais Conhecida

Pesquisar em tempo real e analisar quem está posicionado.

# Como Funciona?

Por onde eu começo?

Entenda o processo de DIGITALIZAÇÃO do Negócio e como você pode se destacar a partir de agora!



## 1 - Seo Local

Comece pelo Básico, trabalhando o SEO LOCAL para ser encontrado por meios gratuitos e já começar ter resultados.

## 2 - Planejamento

No planejamento entendemos e analisamos quais melhores canais de divulgação e persona para seu negócio e criamos todo desenho do projeto de investimento a resultados.

## 3 - Implantação

Nessa etapa, são criadas as campanhas nos canais escolhidos seguindo tudo que foi planejado.

## 4 - Acompanhamento

Tão importante quanto a implantação, é o Acompanhamento de resultados, junto com o cliente, onde será analisado a efetividade dos primeiros anúncios.

## 5 - Mensuração

Como entender se deu resultado? Mensurando cada estratégia e contato feito para o negócio, podemos entender assim o quanto o trabalho ajudou no crescimento.

## 6 - Escala

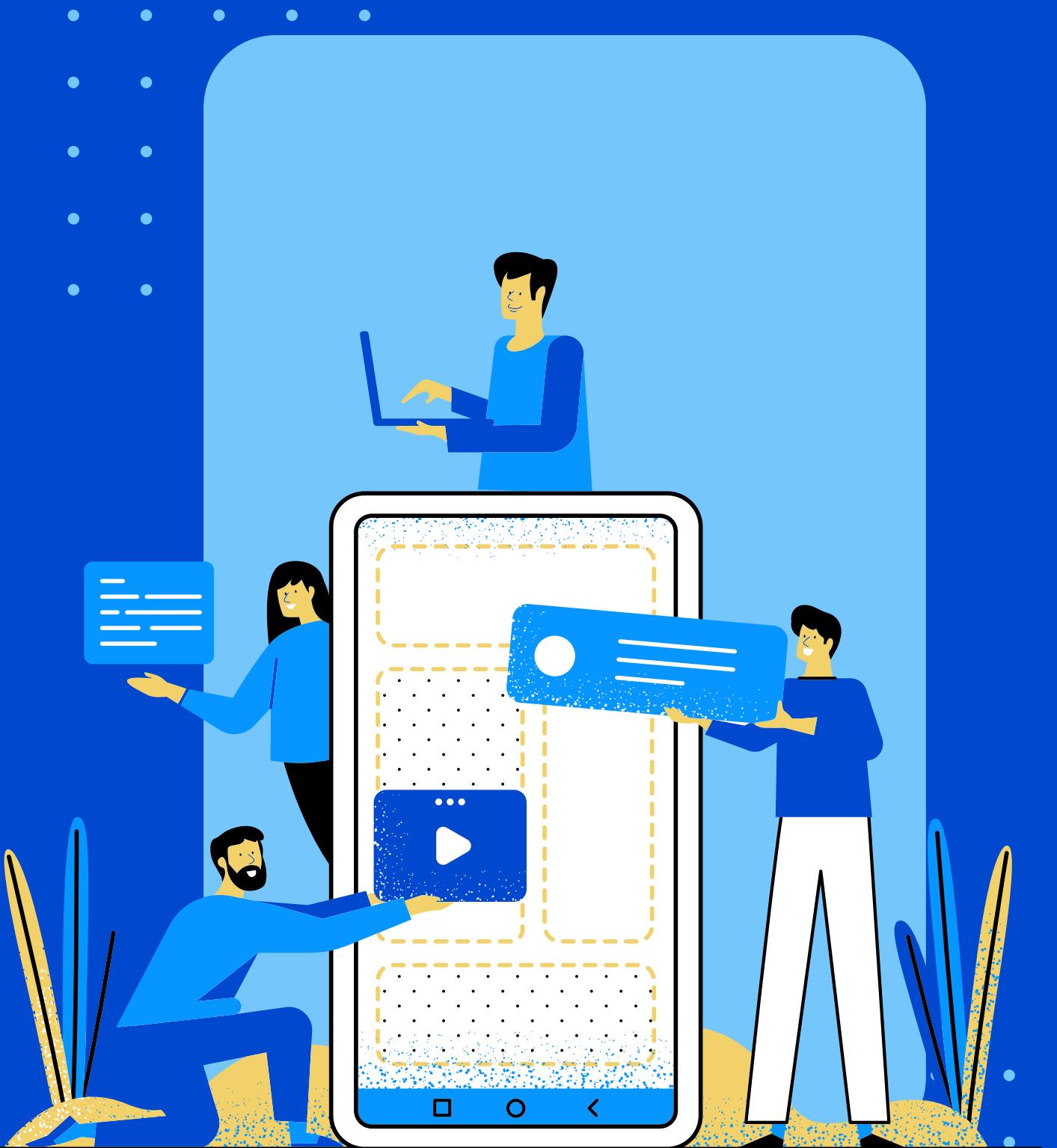
Entendendo as métricas, podemos começar a escalar os canais e investimentos para intensificar ainda mais os resultados.



# Estratégia para Negócios Locais

O que pode mudar ainda mais os seus resultados

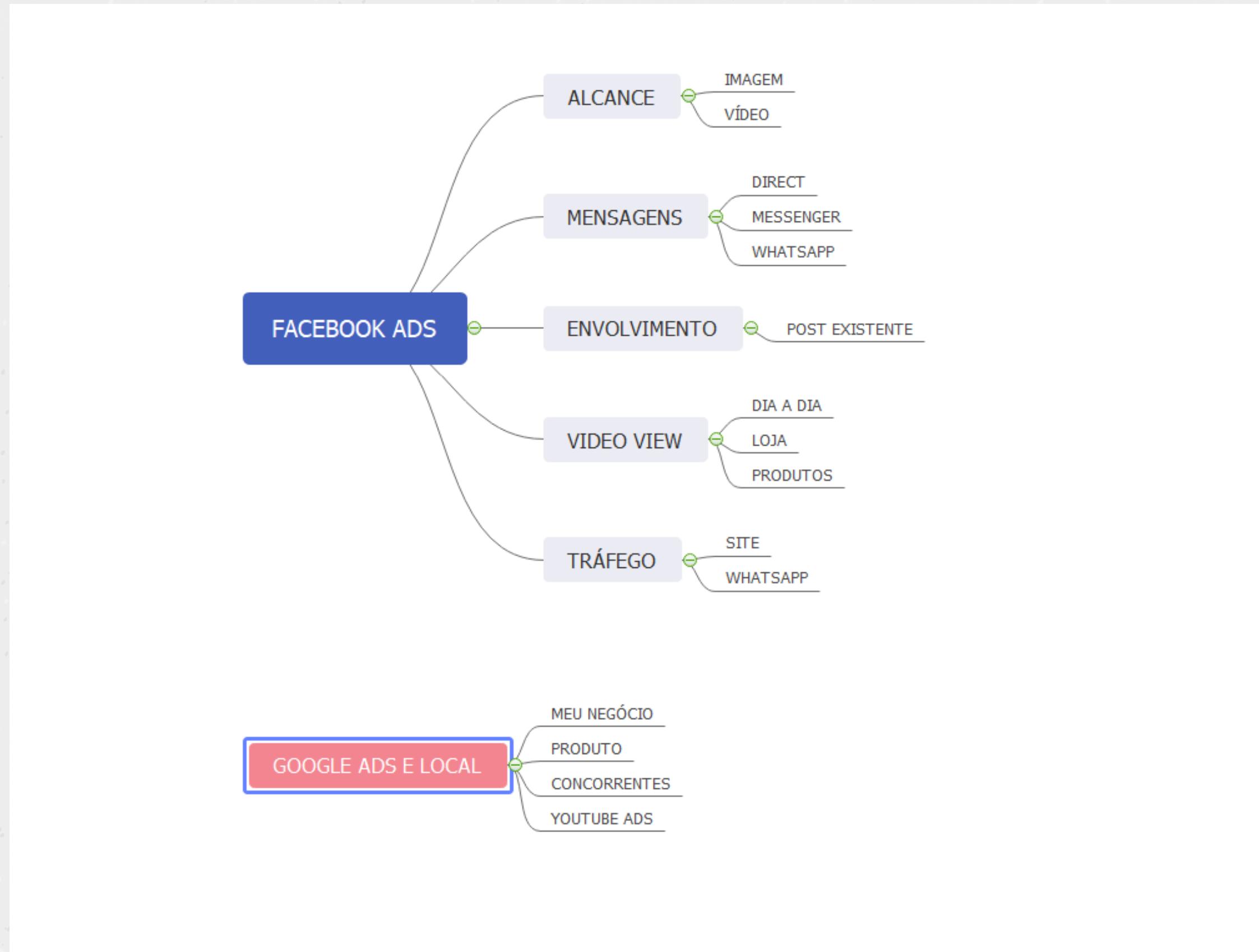
- Fidelização
- Anúncios com Vídeo da Loja
- Cupom para Primeira Compra
- Combos para Aumento de Ticket Médio
- Bastidores do seu Negócio
- Promoções Exclusivas nas Redes
- Indicação
- Descontos Progressivos
- Entrega Expressa



GESTOR DE PERFORMANCE



# PLANEJAMENTO PARA NEGÓCIOS LOCAIS



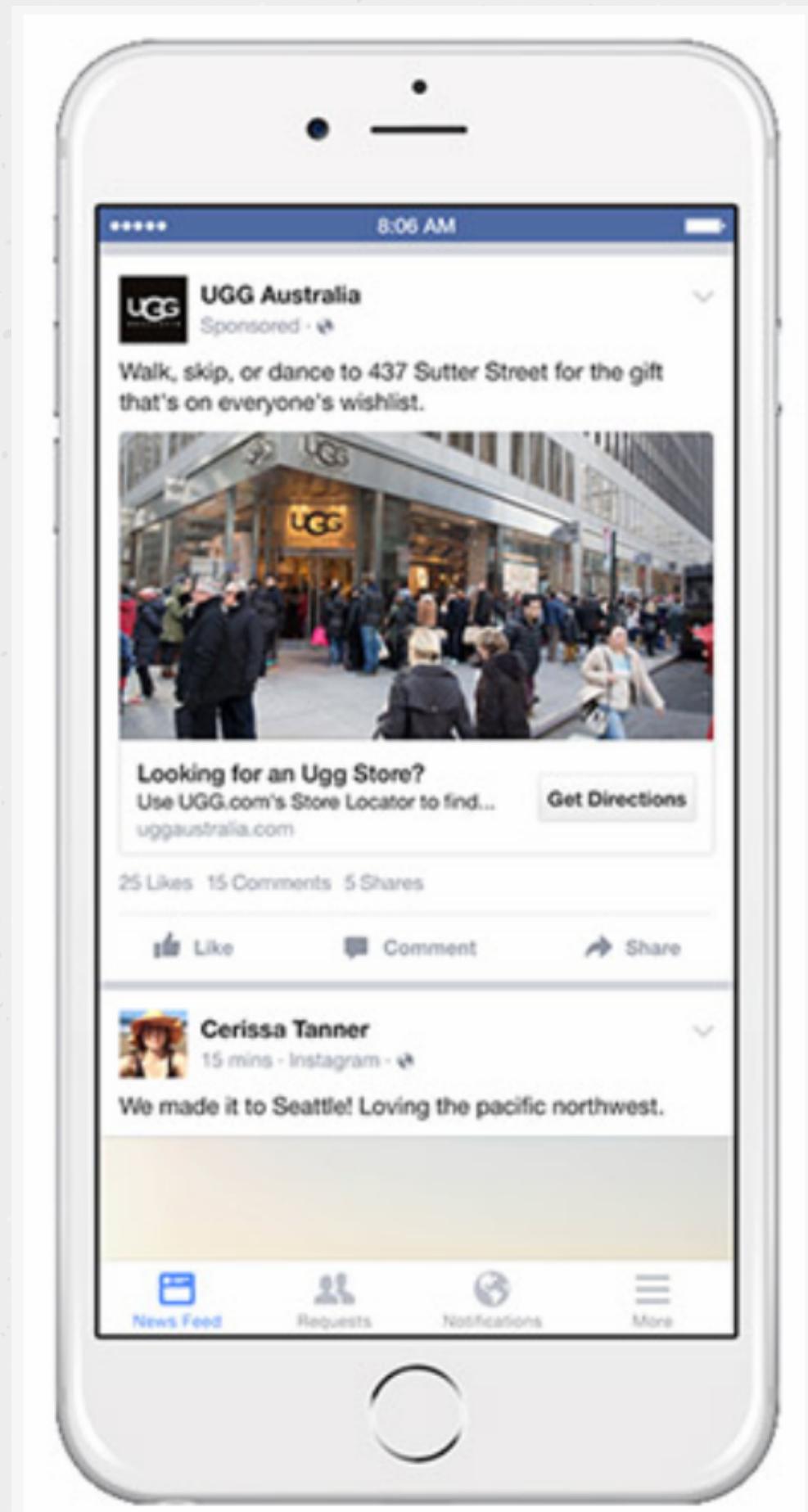
# Exemplo de Anúncios

Conheça alguns modelos de  
Anúncios para Negócios Locais



GESTOR DE PERFORMANCE





GESTOR DE PERFORMANCE



**due**  
pizzaria & delivery

**duepizzaesfiha**  
Patrocinado

Pensou, pediu e chegou! Isso mesmo, somos o delivery mais rápido da região! 🍕📱

Experimente hoje mesmo e saiba porque além de ser a mais rápida a DUE é a melhor da região da grande Jacaraípe! ✅

Faça seu pedido agora mesmo Clique em **VER CARDÁPIO** e...



**due**  
pizzaria & delivery

DUEPIZZAESFIHA.COM.BR  
A qualidade chegou até você!

**Ver cardápio**



GESTOR DE PERFORMANCE



Ativo  
Veiculação iniciada em 16 de Abr de 2021  
Identificação: 178360717361884

 ...

**Vidraçaria Damázio**  
Patrocinado





**PROMOÇÃO  
BOX**

Esta semana estamos com uma superpromoção de Box para banheiro!  
Instalamos seu box em até 48 horas.

Siga-nos!  
 

48 99842 2936

 Curtir  Comentar  Compartilhar

1 pessoa alcançada > 

Vidraçaria Damázio 



GESTOR DE PERFORMANCE



# PLANEJAMENTO DE RESULTADOS

PLANILHA DE PREVISIBILIDADE



GESTOR DE PERFORMANCE



# VALORES E INVESTIMENTO



GESTOR DE PERFORMANCE



INVESTIMENTO EM ANÚNCIOS

R\$ 800.00 A R\$ 1.000.00

INVESTIMENTO NA GESTÃO

R\$ 1.000.00

TEMPO MÍNIMO DE CONTRATO

3 MESES



# DEPOIMENTOS

Conheça Cases de Sucesso que transformaram seus negócios usando Tráfego Pago.



GESTOR DE PERFORMANCE

