



 **aquimídia**



 **CDL**
Jovem Campos

Leve seu negócio físico para o digital

O intuito principal desse ebook é ajudar a você empreendedor a migrar para o mundo digital com mais facilidade. Sabemos que muitas vezes deixamos para depois e acabamos não aderindo o mundo digital no nosso negócio. Nesse ebook iremos abordar de forma prática e rápida 5 tópicos que você precisa colocar em prática, para que seu negócio esteja dentro da internet. Esperamos que gostem do conteúdo e vamos ao índice.

Índice

- [1. Google Meu Negócio](#)
- [2. Organização e planejamento](#)
- [3. Whatsapp Business](#)
- [4. Redes sociais](#)
- [5. Site institucional](#)

Clique para navegar direto ao assunto do seu interesse.

Dica 1

Conta no Google Meu Negócio



Para ajudar aos empreendedores nesses tempos difíceis criamos esse material, serão 5 tópicos para contribuir com sua aceleração no meio digital.

Estar online é essencial nesse

momento que o mundo está passando. E sabemos o papel importante que o Google tem nessa jornada, muitas pessoas vão até lá pesquisar sobre comércios e serviços que estão precisando.

Já parou para pensar: “Onde você vai quando precisa procurar algo?”

Então você se pergunta, “Mas o Google não é só para quem tem site?”. A resposta é Sim e Não, pois na verdade o Google foi feito para encontrar sites, e com um site você consegue um resultado bem melhor, masssss... Existe uma forma de aparecer no Google mesmo sem um site:

Te apresentamos o Google Meu Negócio, uma ferramenta criada pelo Google voltada para negócios. Dentro dessa plataforma você pode adicionar informações importantes



sobre a sua empresa como telefone, endereço, horário de funcionamento, fotos e ainda dá para os clientes fazerem avaliações sobre seu produto/serviço. Quanto mais informações adicionar, melhor!

Obs: Mantenha suas informações sempre atualizadas! Isso facilitará a vida dos clientes e ajuda a você ter mais resultados.

Para se cadastrar basta acessar o site abaixo e seguir o passo a passo que montamos para você:
https://www.google.com/intl/pt-BR_br/business/.

Primeiro passo: Para se cadastrar você deve preencher dados como nome da empresa, email (que deverá ser confirmado) e senha. Caso você tenha uma conta da sua empresa cadastrada no gmail.com basta então logar na sua conta.



Segundo passo: para o cadastro da sua empresa é necessário a seleção da categoria, quando começar a digitar logo aparecerão sugestões para serem selecionadas.



Terceiro passo: Caso seu negócio tenha um espaço físico, você terá a opção de colocar seu endereço para ser vinculado ao Google maps. Caso não saiba do que se trata, o Google maps é o aplicativo de GPS da Google que permite ao seu cliente que esteja acessando de um smartphone ser redirecionado para esse endereço.



← Você quer adicionar um local que os clientes podem visitar, como uma loja ou um escritório?

Esse local será exibido no Google Maps e na Pesquisa quando os clientes procurarem sua empresa.

Sim

Não

Próxima

Quarto passo: Para cadastrar o endereço é só clicar no “sim” e passar para a próxima página, que lá estarão os campos para preencher mais dados do endereço.



← Qual é o endereço?

Endereço

Bairro

Cidade

Quinto passo: Endereço preenchido e caso você atenda também fora do seu local, agora é o momento de informar a sua área de cobertura.



← Você também atende clientes fora desse local?

Por exemplo, se você visita ou faz entregas para seus clientes, informe a área de cobertura.

Sim, também atendo clientes fora do meu local

Não

Próxima

← Adicione as áreas que você atende (opcional)

Você pode listar as áreas de cobertura abaixo. Elas serão exibidas na ficha da empresa para atrair clientes relevantes ao seu negócio.

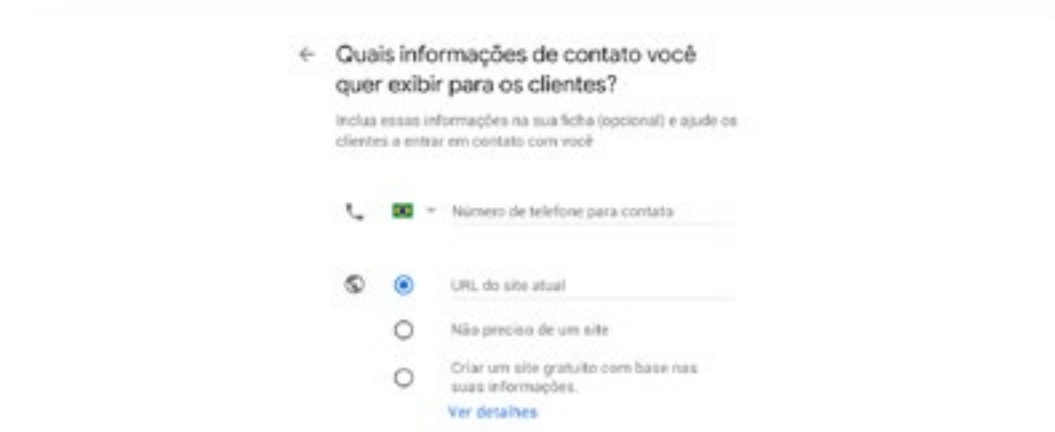
Procurar e selecionar áreas

Ipanema, Rio de Janeiro

Cancelar área e adicionar mais áreas depois

Próxima

Sexto passo: Estamos chegando na etapa final do cadastro, o momento de informar seus dados para contato como número de telefone e seu site. Caso ainda não tenha o seu site dê uma olhada no nosso post [“Site Institucional: 4 motivos que te farão querer um!”](#).



← Quais informações de contato você quer exibir para os clientes?

Inclua essas informações na sua ficha (opcional) e ajude os clientes a entrar em contato com você.

Número de telefone para contato

URL do site atual

Não preciso de um site

Criar um site gratuito com base nas suas informações.

[Ver detalhes](#)

Esses são os últimos dados que você vai precisar informar para finalizar seu cadastro. Atenção você deve informar a maior quantidade de dados possível, pois assim o seu cliente terá mais facilidade de te encontrar.



Dica 2

Organização e planejamento

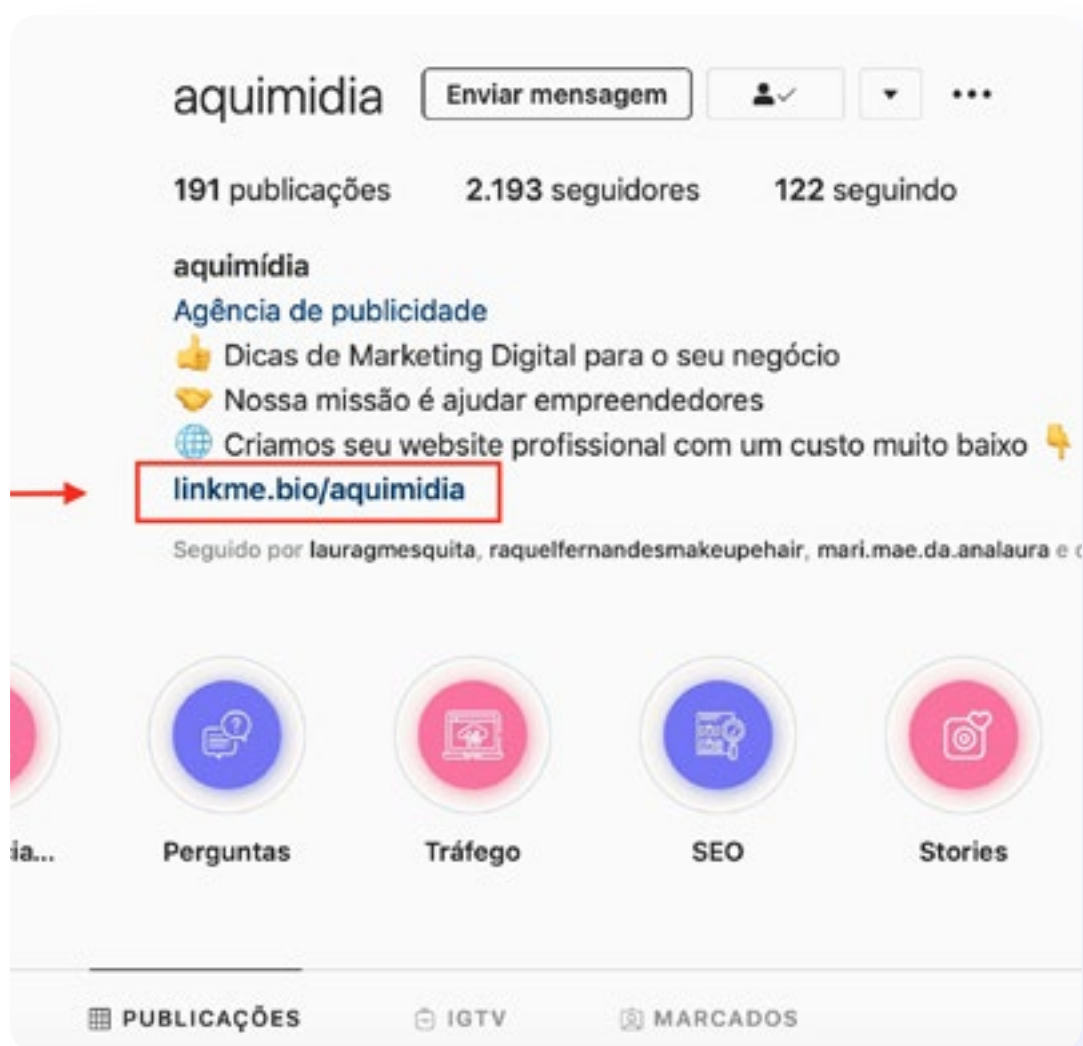


Chegou o momento de falar sobre organização, e não é da sua empresa e sim da parte digital do seu negócio. Você precisa responder seus clientes, organizar os pedidos e isso pode se tornar um caos caso sua demanda cresça demais

e você não esteja preparado para isso. É mais fácil um cliente insatisfeito falar sobre seu atendimento para um amigo do que um cliente satisfeito te indicar, por isso a organização e planejamento são imprescindíveis.

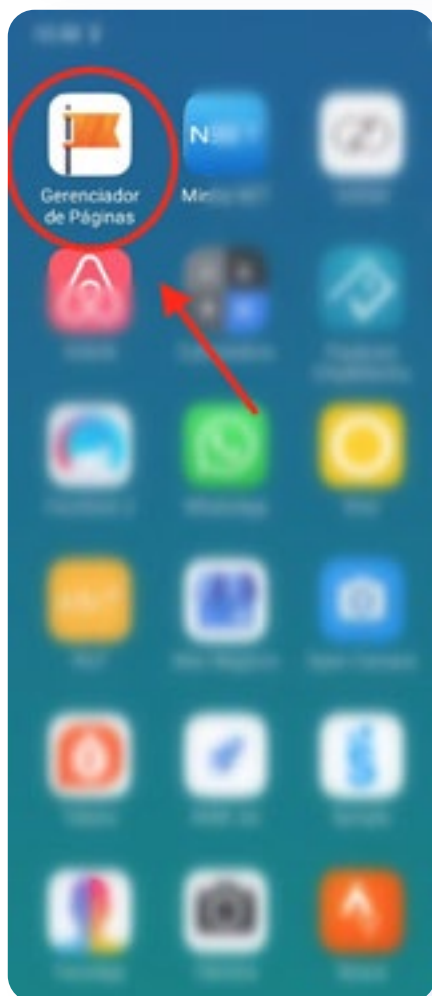
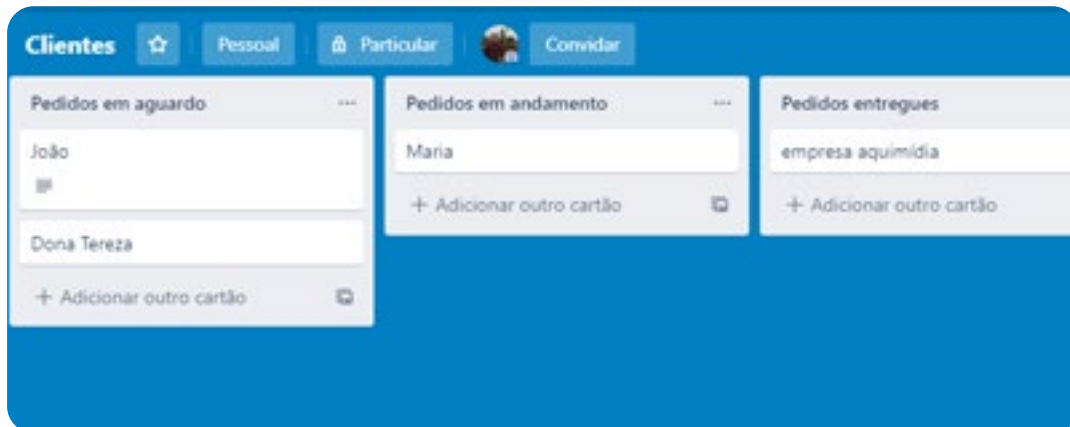
Então vamos para o básico, que é estar pronto para responder seus clientes, e o ideal é direcionar os pedidos para apenas um local. Seja no Whatsapp (que é a próxima dica), seja no seu site (melhor opção para se organizar).

É muito interessante você manter na biografia do seu Instagram um link (endereço da web) direcionando para esse “local de atendimento”. Se o escolhido for o Whatsapp o ideal é gerar um link de whatsapp e se por algum motivo você precisar colocar mais de um link pode usar o Linkmebio.



Beleza, agora você consegue direcionar os seus clientes para fazer o pedido. Mas e agora? Está pronto para os pedidos que vão vir? E se você iniciar o expediente e tiverem 20 pedidos, como vai se organizar para enviá-los na ordem correta?

A melhor ferramenta gratuita para isso é o aplicativo Trello, nele você consegue criar um quadro e organizar seus pedidos. Nada mais frustrante para um cliente do que não ser atendido por desorganização da empresa.



Agora você já consegue organizar seus pedidos e tem um canal de atendimento, só que as pessoas ainda vão comentar nas suas fotos, mandarem directs, etc.

Nesse caso, indicamos também o uso de um aplicativo chamado Gerenciador de Páginas do Facebook, dentro dele você consegue ter acesso a todas as mensagens e comentários feitos no Instagram e no Facebook. Com tudo reunido em um só aplicativo, fica bem melhor para você se organizar e não perder nenhuma oportunidade de venda.

E não esqueça que mesmo tendo um link os clientes podem optar por fazer pedidos nos comentários, por isso você deve estar atendo ao Gerenciador de páginas.



Dica 3

Whatsapp business



Com toda a situação da quarentena as pessoas estão autorizadas a sair somente quando necessário e com isso as vendas em delivery aumentaram. Por esse motivo recomendamos a vocês que criem O Whatsapp Business

da sua empresa, pois ele possui recursos que podem te ajudar nessa situação.

Os aplicativos vêm tomando uma grande fatia do mercado alimentício e em outros setores também. Isso porque as pessoas querem praticidade e são poucas as pessoas que ainda utilizam o recurso de ligação para poder fazer seus pedidos. A grande maioria prefere utilizar outros meios (app, site e WhatsApp).

Além do mais, o Whatsapp Business possui vários recursos que o tradicional não tem como: criação de catálogo, visualizar estatísticas, mensagens automáticas, mensagem de ausência, mensagem de saudações, respostas rápidas, cria etiquetas de identificação, etc.

Vantagens desses recursos:



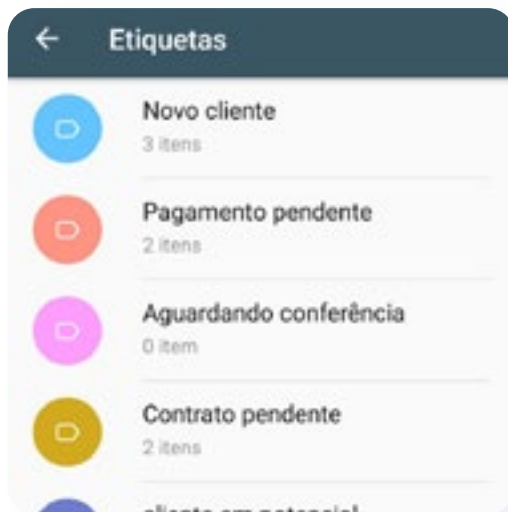
As mensagens automáticas (de saudação) poderão te ajudar a ter um atendimento mais rápido e guiado, assim você poderá atender mais pessoas em menos tempo.



Com o catálogo no aplicativo você não precisará ficar enumerando seus produtos todas as vezes que alguém entrar em contato. Vai te economizar muito tempo e você consegue atender mais pessoas.



Você pode deixar suas respostas mais frequentes salvas para que quando estiver atendendo, consiga responder com somente 2 cliques. Acredite, isso ajuda muito! Você só precisa apertar barra "/" no teclado, assim as respostas salvas aparecerão.



Caso você tenha mais de um tipo de cliente ou produto, você pode utilizar as etiquetas para te ajudar na organização e identificação deles. Você pode usar identificações que te ajudam a se organizar, por exemplo: Pedido feito, produto entregue e etc.



Assim que seu turno ou entregas se encerrarem você pode deixar uma mensagem automática informando aos clientes quando estará de volta. Assim ele não que você o ignorou e no outro dia você pode responder a mensagem.

Aqui listamos as principais vantagens para você conseguir ter algumas idéias, mas fizemos uma postagem mais aprofundada explicando melhor o Whatsapp Business, você consegue entender melhor cada função acessando: <https://aquimidia.com/dicas-performance/whatsapp-business-entenda-porque-e-tao-importante-para-seu-negocio/>.



Dica 4

Redes sociais



Isso mesmo, precisamos saber se você está usando as redes sociais? Aqui falaremos 5 coisas que você deve fazer em suas redes sociais:

1. Mantenha as informações sempre atualizadas!

Informações como endereço, telefone e horários de funcionamento são extremamente importantes e não podem faltar nos perfis das suas redes. E não esqueça do Link na biografia que falamos na outra dica, pode ser do seu Site, Whatsapp, ou até múltiplos links.

2. Caso se proponha a receber pedidos pelo Instagram ou Facebook, pegue isso como compromisso e “nunca deixe de responder seu cliente”! Isso vale também para comentários e outras mensagens, quando alguém se propõe a comentar em suas postagens, o mínimo que ela merece é uma resposta.

3. Postar constantemente é importante para as pessoas lembrarem de você, já ouviu a frase “quem não é visto não é lembrado?”, é exatamente assim. Você precisa se manter ativo nas redes e estar pronto para quando precisarem solicitar seus serviços. Tenha frequência, pois em qualquer

rede social você só se destaca se tiver frequência, então não deixe a rede parada por vários dias sem postar nada.

4. Os Stories são incríveis para conversar com seu público, por isso seria interessante mostrar um pouco mais sobre a rotina (os bastidores da sua empresa) e mostrar cuidados com a higiene e equipe nessa época de pandemia é bem importante. E pra stories não tem limite, quanto mais melhor! Claro que você precisa se preocupar com o conteúdo postado neles.

5. Seja interessante! Essa dica é a mais importante para gerar público no seu perfil. Você precisa gerar conteúdo relevante para a vida das pessoas. Ninguém gosta de um perfil que é Calendário, ou seja: apenas posta datas comemorativas. Mostre conteúdo que atraia a atenção das pessoas, que gere interação.

6. Anúncios te mostram para mais pessoas. Criar anúncios hoje em dia é a melhor forma de acelerar o processo nas redes sociais, pois você consegue atingir um público bem maior! Mas tome muito cuidado antes de criar um anúncio, direcione apenas para as cidades que você atende, e estude um pouco antes de fazer, pois se feitos de forma errada você pode desperdiçar sua verba.



Dica 5

Site institucional



Chegamos no nosso quinto tópico! Estamos muito felizes por você estar aqui nos acompanhando.

Sabemos que as redes sociais auxiliam demais os trabalhos dentro da Web, porém o site da

sua empresa é o seu cantinho dentro da imensidão da internet.

Imagina assim, quando você utiliza as redes sociais é como se você estivesse alugando o espaço de alguém para colocar algumas informações sobre seu negócio. Em seu site não, tudo que for colocado ali é único e exclusivo do seu negócio. Todas as pessoas que acessarem aquele espaço já estão interessadas de alguma maneira no que você oferece.

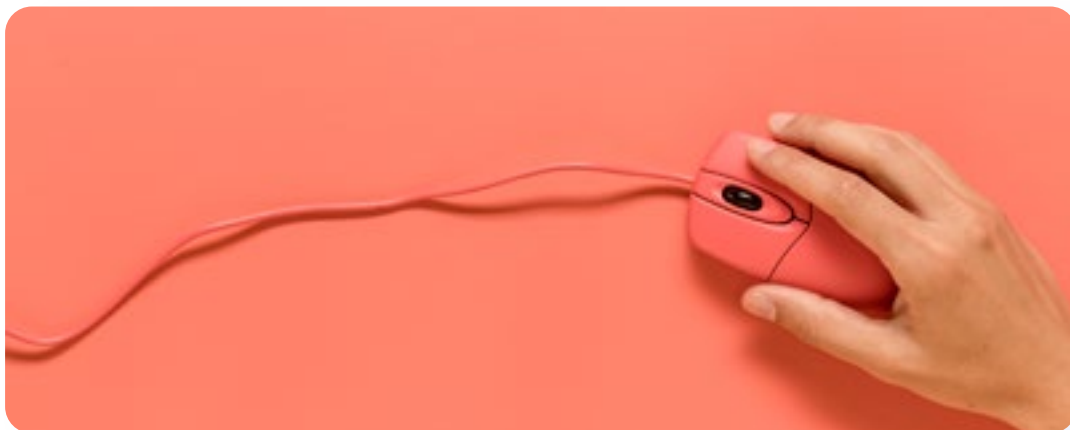
Chama-se intenção de busca, pois se a pessoa pesquisa no Google “padaria em São Paulo” ela já tem a intenção de compra. Com isso você já tem metade do caminho andado, a pessoa quer comprar e você está oferecendo isso para ela. Então percebe-se a importância de um site, se alguém pesquisar no Google hoje o nicho do seu negócio em sua cidade ele vai encontrar você?

Aqui é o momento se você reunir todas aquelas informações em um só lugar! (Claro que não exclui a utilização das outras dicas).

Aproveite esse seu espaço para falar sobre a história da sua empresa, fale sobre a cultura adotada, deixe todas as informações importantes a vista (endereço, telefone, etc), crie o catálogo de seus produtos ou serviços para que todos tenham acesso, entre várias outras funcionalidades.

Uma rede social ela pode ser passageira (assim como o Orkut foi), porém o seu site não! Ele estará sempre ali para te conectar aos clientes e ainda traz as diversas vantagens a seguir:

- Sua empresa terá um canal direto com os possíveis clientes.
- É possível criar campanhas de Ads no Facebook e



direcionar para o seu site.

- Sites não são passageiros, você tem o poder para decidir até quando ele existirá. Ao contrário de redes sociais que não te pertencem e podem acabar de uma hora para a outra.

- Te coloca a frente dos concorrentes que não tem site, pois nas pesquisas do Google as empresas que tem site aparecem primeiro.
- Permite que você coloque todas as informações importantes relacionadas a seu negócio.
- Ter um site passa para as pessoas uma imagem de maior profissionalismo e credibilidade.
- Você consegue atrair um público bem específico e que já está procurando pelo seu produto/serviço.

Vale ressaltar que caso você trabalhe com a venda de muitos produtos, você deve considerar a criação de um e-commerce. A administração de uma página de e-commerce é trabalhosa devido ao cadastro de vários itens e preços, porém você deve avaliar o seu caso e concluir se é válido ou não.

Prontinho, seguindo essas dicas sua empresa estará inserida no meio digital.

Para finalizar gostaria de nos apresentar: Nós somos da aquimídia, uma empresa de Marketing Digital especializada em criação de sites, em nossas redes sociais buscamos estar sempre trazendo conteúdos atuais e que ajudem o empreendedor. Somos uma empresa de Campos e atendemos clientes em todo o Brasil.

Ah, mais uma dica importante para você empreendedor de Campos. Sabia que no site da CDL Campos existe um portal só para cadastro de quem trabalha com Delivery? Chama-se "Delivery Campos", caso você disponibilize essa funcionalidade para seus clientes indicamos a você fazer o cadastro da sua empresa lá. Assim quando o cliente for conferir os estabelecimentos que fazem entrega, eles irão

encontrar seu número lá.

Esperamos muito ter ajudado a todos vocês. Continuem acompanhando nossos conteúdos nas redes sociais ([@aquimidia](#)) e em [nosso blog](#).

