

Como gerar o Tráfego Orgânico para sua loja online

Na sua loja online, você pode obter o seu público através de duas formas, sendo o Tráfego Pago e o Tráfego Orgânico.

Resumidamente, o tráfego orgânico é o modelo onde os seus possíveis clientes acessam a sua loja online através de pesquisas contendo termos, palavras chaves do Google, redes sociais, sem que seja necessário investir um valor em anúncios para que essas pessoas sejam alcançadas.

É uma estratégia muito inteligente quando trata em investir nesse modelo, pois apesar do tráfego pago ser importante, o orgânico é de extrema importância e possibilita maximizar ainda mais os seus lucros. Não sendo necessário investir um capital diretamente para poder "chamar a atenção" do seu possível cliente. Pois seguindo alguns passos que veremos nessa documentação, podemos garantir um bom fluxo orgânico enquanto o site existir, de forma gratuita, garantindo a qualificação das pessoas que realmente se interessam pelo seus produtos ou serviços.

Nessa documentação, vamos aprender um pouco mais em como gerar um tráfego orgânico em sua loja online e as melhores formas de aprender a gerar esses acessos.

Sem mais enrolações, vamos para os passos.

1. Redes Sociais

Normalmente, uma empresa que parte para uma loja online já está posicionada, sendo consolidada com uma loja física ou até mesmo tendo toda a sua operação online através das Redes Sociais.

Atualmente as redes sociais possuem um grande poder de influência, alcance e conteúdo. Se tornando uma das partes mais importantes para uma empresa que está no ramo online.

Com isso, não economize em postar seus produtos, criar stories, reels virais, blogs e todos os outros meios disponíveis para gerar mais alcance e engajamento.

Dessa forma é mais provável que o seu conteúdo pode ser visto, acessado e até mesmo comprado de uma forma totalmente orgânica que ainda consegue te trazer muitos outros benefícios.

2. SEO

O SEO (Search Engine Optimization) é um dos mecanismos mais importantes para você que quer ser encontrado de forma orgânica no Google.

Pode ser preenchido em quase todos os campos de sua loja online. Sendo tanto das categorias, produtos e páginas adicionais, facilitando assim ainda mais a busca exata pelo termo do possível cliente.

Saiba que trabalhar um ótimo SEO não é uma tarefa fácil, mas existem bons profissionais e inúmeros conteúdos na internet que podem te ajudar e muito a fazer um bom trabalho em sua loja.

Caso queira saber mais como preencher o SEO em sua loja Magento, temos duas documentações explicando como realizar esse processo:

- Aprenda a configurar o SEO no Magento 1.9
- Aprenda a configurar o SEO no Magento 2.4

3. Títulos

O título possui duas principais funções, a primeira é de atrair a atenção do cliente e a segunda é ser compreendido facilmente pelos mecanismos de busca do Google, que são responsáveis pela classificação da sua busca.

É importante colocar um título claro, de fácil entendimento, contendo uma palavra-chave, evitando ser muito longo ou muito curto.

Isso vai ser um ponto fundamental para melhorar ainda mais a chance do buscador acessar a sua loja!

4. Palavras chaves

São grandes responsáveis pela busca no site, pois os buscadores analisam as páginas e entregam para o cliente de forma responsiva com o que está buscando.

Por isso é importante estar em mente toda vez que estiver criando uma descrição ou um título, textos, palavras e frases que façam sentido serem utilizadas para encontrar essa página ou produto.

5. Cliente em Potencial

Além de criar conteúdos, utilizar o SEO e ter títulos chamativos, você deve focar no principal, no cliente em potencial!

Pois nada importa no desenvolvimento de todos os outros campos, se o seu cliente não gostar, não ser atraído ou não fechar uma compra. O seu primeiro passo será entender qual é o perfil desse cliente, se adaptar a ele e entender qual a melhor maneira de chamar a sua atenção para o foco final, a compra.

Conclusão

Depois dessa breve explicação, agora você pode estar falando que possui uma base do que é tráfego orgânico, trazendo um público qualificado para a sua loja. Pode estar estudando ainda mais a fundo cada um dos pontos e ir aplicando em sua loja.

Espero que tenha sido claro as explicações, mas lembrando que são alguns tópicos que reforçamos para os lojistas que estão nesse mundo das vendas digitais.

Quer resultado rápido?

Caso queira um resultado mais rápido para a sua loja, conheça o Tráfego Pago e seus benefícios.

Qualquer coisa, sinta-se à vontade de entrar em contato conosco através do número (45) 98817-0144 ou clique aqui.

Revision #6

Created Tue, Mar 5, 2024 7:44 PM by Winicius Turazzi

Updated Thu, Nov 21, 2024 8:33 PM by Rodrigo