

Como ter bom número de acessos em sua loja?

Um dos principais pontos para o seu e-commerce são os acessos que você recebe. Quanto mais acessos, mais chance de você poder realizar uma venda, certo?

Mas isso pode ser um desafio, principalmente quando você está começando ou até mesmo quando esta querendo alcançar novos públicos.

Com isso, nós criamos essa documentação para poder te ajudar a alcançar o seu público.

Quais pontos são importantes?

Alguns pontos importantes para você investir o seu tempo, conhecimento ou buscar profissionais que realizam essas operações.

1. Otimização no SEO

O SEO é um campo muito importante para melhorar o tráfego da sua loja, principalmente o tráfego orgânico que consegue trazer uma movimentação sem necessariamente um investimento.

Sempre recomendamos preencher todos os campos, tanto nas categorias como também nos produtos, sempre buscando com informações únicas, construídas diretamente para o produto, envolvendo palavras-chaves que realmente façam sentido e técnicas para potencializar ainda mais essa função.

2. Criação de conteúdo

Um dos pontos que geram um ótimo retorno são através das redes sociais. Posts, vídeos, Reels, stories, status, grupos, enquetes...

Tudo é bem vindo! Quanto mais você aparece para o seu cliente, relevância do seu conteúdo e a qualidade que entrega, aumenta a chance de gerar o interesse e o desejo de adquirir um produto seu.

Além de ser através das redes sociais, você pode estar focando também em blogs, mensagens e e-mails com informações relevantes que gerem o interesse em seus clientes.

3. Tráfego Pago

Esse é o modelo mais rápido de conseguir uma movimentação em seu e-commerce, porém não é fácil gerar com qualidade.

Sempre recomendamos buscar algum profissional ou estudar o cenário para conseguir ter um retorno sobre o investimento saudável. Utilizando tanto para negócios que estão começando, como também por grandes empresas.

O Tráfego Pago é essencial para quem quer estar sempre no radar de potenciais clientes.

4. Parcerias

Muito utilizado por grandes empresas, o modelo de ter parceiros para divulgar a sua loja ou até mesmo os seus produtos.

Hoje os influenciadores possuem um grande poder através das redes sociais e uma forma de aparecer para um novo público é investindo nessas parcerias, podendo ser de comissionar a porcentagem das vendas ou outros métodos escolhidos na negociação.

Algumas documentações relevantes para você que está buscando sobre tráfego na loja.

Trafego Pago e Tráfego Orgânico

Tráfego Orgânico

Tráfego Pago

SEO

Ferramentas Google

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

Revision #1

Created Fri, May 17, 2024 1:20 PM by mageshop

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