Diferenças entre o Tráfego Orgânico e Tráfego Pago

Caso você já esteja conhecendo como funciona a internet, provavelmente já se deparou com esses dois termos, tráfego orgânico e o tráfego pago. São os dois termos muito procurados e úteis para a sua loja online, mas você sabe dizer qual a diferença, vantagens e desvantagens de cada um?

Hoje vamos esclarecer um pouco mais sobre o que é o tráfego, suas vias e como você pode se beneficiar dessas estratégias.

Quais as diferenças entre o Orgânico e o Pago:

Essas nomenclaturas diferencia o formato que um visitante chega em seu site.

Tráfego Orgânico

- **Resultado:** O resultado em geral leva tempo para surtir um efeito relevante, porém tudo depende da qualidade de otimização, posicionamento e competitividade do segmento.
- **Custo:** O Tráfego Orgânico pode ser feito sem custos, porém um bom resultado pode necessitar de estudos ou um experiente na área.
- **Visitantes:** Os resultados serão de pesquisas não pagas, como no buscador do Google, Bing, Yahoo, redes sociais, entre outros.
- **Estratégia:** Otimização de busca, SEO e construção de bons conteúdos.
- **Vantagens:**
  - Um público altamente qualificado, com os visitantes genuinamente interessados em sua loja.
  - Ótimo custo benefício, pois pode ser realizado sem custos.
  - Após um tempo, pode gerar visitas constantes.
- **Desvantagens:**
  - O resultado não é imediato e muitas vezes é inconsistente no início.
  - Requer um bom tempo para organizar o conteúdo e otimizar o site.

Tráfego Pago:

- **Resultado:** Resultados rápidos, controláveis e direcionadas para o local desejado.
- **Custo:** Necessita de um investimento em publicidade, variando de acordo com a estratégia

desejada.

- **Visitantes:** Visitantes atraídos pelas publicidades, podendo não ser inicialmente um público qualificado.
- **Estratégia:** Criação de anúncios chamativos para o público alvo, que consigam captar o clique do cliente. Sendo em imagem, vídeo, storie ou outros modelos.
- **Vantagens:**
  - Resultados rápidos para locais desejados.
  - Alcance muito maior e segmentado.
  - Recomendado para campanhas promocionais e lançamentos.
- **Desvantagens:**
  - Requer um investimento e dependendo do segmento, acaba sendo um alto valor por conta do mercado.
  - O público abordado pode não qualificado ou que realmente irá adquirir os seus produtos, podendo ser apenas um curioso do seu conteúdo.
  - Requer um investimento recorrente para sustentar o número de visitas.

Conclusão:

Caso você esteja começando o seu negócio e quer buscar resultados rápidos e controlados, mas não se preocupa inicialmente com o investimento, nesse caso vamos recomendar a utilização do tráfego pago. Porém, em longo prazo o tráfego orgânico é mais sustentável e assertivo.

Por isso, recomendamos des do primeiro momento começar a investir no tráfego orgânico, para colher antes os resultados e caso tenha disponibilidade, investir no tráfego pago movimentar ainda mais a sua loja online.

E não esqueça, sempre monitore e analise o desempenho de cada tráfego, para reconhecer os resultados e poder otimizar ainda mais o seu potencial.

Caso queira gerar um tráfego orgânico em sua loja online, recomendo ler a nossa documentação explicando como potencializar essa estratégia clicando aqui.

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

Revision #1
Created Tue, Mar 12, 2024 7:38 PM by mageshop
Updated Thu, Nov 21, 2024 8:33 PM by mageshop