

GUIA DE

COMO GANHAR PELO MENOS

R\$5.000,00 COM

Google

Meu Negócio



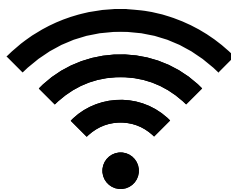
MARCO RIBEIRO



Google

"INVESTIR EM CONHECIMENTO
RENDE SEMPRE OS MELHORES
JUROS"

BENJAMIN FRANKLIN



ATENÇÃO

Referências feitas à pessoas, empresas, instituições, marcas, produtos e serviços são propriedade de seus respectivos donos. e se observar alguma parte que possa vir a ser desrespeitosa ou indevida, e necessite ser removido ou alterado, você pode entrar em contato com o nosso suporte através do e-mail **trilhos.consultoria@gmail.com**

ESTE É UM **GUIA SIMPLIFICADO** PARA QUE ATÉ MESMO UMA PESSOA QUE NÃO POSSUI UM NEGÓCIO CONSIGA FATURAR ATRAVÉS DESSA FERRAMENTA.

O OBJETIVO NÃO É DEMONSTRAR O FUNCIONAMENTO DA PLATAFORMA, E SIM COMO VOCÊ PODE VENDER O SERVIÇO DE CRIAÇÃO DE PÁGINAS DA **Google MEU NEGÓCIO** PARA EMPRESAS E PROFISSIONAIS AUTÔNOMOS E ATÉ MESMO OS INFORMAIS.

PRIMEIRA ETAPA - TRABALHE A SUA IMAGEM

TREINAR A HABILIDADE DE VENDAS. DE SABER ABORDAR O SEU CLIENTE, A MELHOR FORMA DE CONSEGUIR FECHAR UM CONTRATO DE PARCERIA.

O QUE SEMPRE RECOMENDO É TRANSMITIR CREDIBILIDADE COM UMA IMAGEM PROFISSIONAL E ELEGANTE. **PRIMEIRA IMPRESSÃO POSITIVA AUMENTAM AS CHANCES DE VENDA.**



VOCÊ PODE FAZER ISSO, UTILIZANDO UMA ESPÉCIE DE “UNIFORME” COM A LOGO DA **Google**, USAR CRACHÁ, CARTÃO DE VISITAS, USE E ABUSE DA CRIATIVIDADE, E SEMPRE DEIXANDO CLARO QUE VOCÊ NÃO TRABALHA PARA A EMPRESA **Google**, APENAS OFERECE UM SERVIÇO QUE POR ACASO ESTÁ NO CATÁLOGO DELA.

UM CELULAR APRESENTÁVEL (SEM RACHADURAS, LIMPO E COM ASPECTO DE NOVO), ASSIM COMO VOCÊ DEVE SE PREOCUPAR COM A SUA PRÓPRIA APARÊNCIA. UTILIZE DE UMA LINGUAGEM DE FÁCIL ENTENDIMENTO, SEM TERMOS REBUSCADOS OU TÉCNICOS.

SEGUNDA ETAPA - ABORDAGEM

INICIE A CONVERSA COMENTANDO QUE VOCÊ PESQUISOU A EMPRESA DO SEU POSSÍVEL CLIENTE NA **Google** E NÃO O ENCONTROU, OU ESTÁ INCOMPLETO OU MAL CONSTRUÍDO E AVALIADO E QUE O CONCORRENTE TEM ESSA PLATAFORMA, E ELE NÃO, OU ESTÁ APARECENDO PRIMEIRO QUE ELE.

CITE QUE APROXIMADAMENTE 98% DAS PESSOAS PESQUISAM PRIMEIRO NA **Google**, O SERVIÇO OU PRODUTO QUE ELAS PRECISAM. E CASO FAÇA UMA BOA PÁGINA, QUE CHAME A ATENÇÃO, PROVAVELMENTE TERÁ MAIS CLIENTES.



EXPLIQUE QUE APESAR DE SER UMA FERRAMENTA GRATUITA, VOCÊ ESTÁ COBRANDO PELO SERVIÇO DE CRIAÇÃO DA PÁGINA, JÁ QUE A MAIORIA DAS PESSOAS FAZ O PREENCHIMENTO INCOMPLETO OU EQUIVOCADO DA PÁGINA.

FALE COMO A **Google MEU NEGÓCIO** FUNCIONA COMO UM AVAL DE AUTORIDADE, JÁ QUE AO SER AVALIADO PELOS CONSUMIDORES DAQUELE SERVIÇO OU PRODUTO, A EMPRESA CONSEGUE RENOME NO MERCADO, E TENDE A FICAR NAS PRIMEIRAS COLOCAÇÕES, E QUANTO MAIOR A INTERAÇÃO, MAIS A **Google** TE BENEFICIA NAS PESQUISAS.

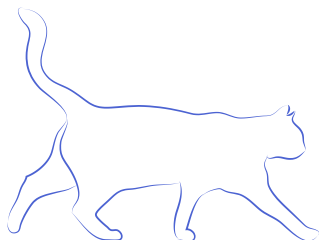
**A MAIOR VITRINE PARA
QUALQUER EMPRESA É
ESTAR NA
Google**



TERCEIRA ETAPA – SERVIÇOS

APRENDA COMO PRODUZIR UMA BOA PÁGINA NA **Google MEU NEGÓCIO**.

JÁ QUE NÃO É O FOCO DESSE MANUAL EXPLICAR O PASSO A PASSO, VISTO QUE A PLATAFORMA É QUASE AUTO EXPLICATIVA, MAS EXIGE ALGUNS **PULOS DO GATO**, OS FALAREI A SEGUIR:



1 - DESCRIÇÃO FIDEDIGNA: PARECE MENTIRA COBRAR UMA PÁGINA QUE CORRESPONDA COM A REALIDADE DOS SERVIÇOS OU PRODUTOS OFERECIDOS POR AQUELE NEGÓCIO, MAS NA MAIORIA DAS VEZES COLOCAM DESCRIÇÕES EXAGERADAS OU ERRÔNEAS, FOTOS DESATUALIZADAS, HORÁRIOS DE FUNCIONAMENTO INCORRETOS, ATÉ MESMO SERVIÇOS OU PRODUTOS QUE NÃO FAZEM ALI, APENAS PARA CONSTRUIR UMA PÁGINA COM MAIORES INFORMAÇÕES DO QUE REALMENTE EXISTEM. TRABALHEM SEMPRE COM A VERDADE.

2 - VISUAL: AS FOTOS COLOCADAS NA PLATAFORMA DEVEM DESTACAR O MELHOR DAQUELE NEGÓCIO, CASO O PROFISSIONAL SEJA UM DENTISTA, POR UM EXEMPLO, JAMAIS COLOQUE FOTOS DE BOCAS ABERTAS, CIRURGIAS, PENSE BEM NAS IMAGENS QUE VOCÊ QUER APRESENTAR AO CLIENTE.

3 - PÁGINA COMPLETA: PROCURE TODAS AS OPÇÕES EXISTENTES DA **Google MEU NEGÓCIO** E PROCURE PREENCHER TODAS AS LACUNAS POSSÍVEIS, COLOQUE LINKS PARA REDES SOCIAIS, TELEFONES, SITES E AFINS.

PREENCHA OS SERVIÇOS E PRODUTOS COM OS VALORES ATUALIZADOS. CASO COLOQUE O PRODUTO OU SERVIÇO, COLOQUE O PREÇO, E CASO SEJA VARIÁVEL, PROCURE COLOCAR QUE CABE O ORÇAMENTO. **NÃO ESCONDA O PREÇO DO PRODUTO\SERVIÇO, OU DIGA INBOX, OU ALGO SEMELHANTE, ISSO SÓ AFASTA O POSSÍVEL CLIENTE.**

4 - CONSELHOS E RESTRIÇÕES: ALGUMAS CLASSES DE PROFISSÕES SÃO PROIBIDAS OU TEM ALGUMA RESTRIÇÃO A POSTAR CERTOS TIPOS DE CONTEÚDO NA INTERNET.

CASO TENHAM DÚVIDAS, PERGUNTE AO CONSELHO DE CLASSE OU SINDICATO DAQUELE PROFISSIONAL, E FAÇA TUDO CONFORME A LEI. EVITE DORES DE CABEÇA. PRODUTOS OU SERVIÇOS CONSIDERADOS PARA MAIORES DE IDADE, OU IMPEDIDOS PARA MENORES DE TAL IDADE, COLOQUE AS INDICAÇÕES, E PRODUTOS COMO CIGARRO, E AFINS NÃO PODEM SER DIVULGADOS, A CHARCUTARIA EM SI, PODE.

DETALHES QUE DEVEM SER LEVADOS EM CONSIDERAÇÃO.

5 - ATUALIZAÇÕES E ACOMPANHAMENTO: O SEGUNDO MAIOR ERRO DOS NEGÓCIOS É CRIAR A PÁGINA DA GOOGLE MEU NEGÓCIO, E NÃO PRESTAR A DEVIDA ATENÇÃO A PLATAFORMA, QUE EXIGE UMA MANUTENÇÃO MÍNIMA E ESPORÁDICA.

SÓ DE DEMONSTRAR INTERESSE, AFETO E SER ATENCIOSO COM AS AVALIAÇÕES E COMENTÁRIOS DOS CLIENTES, FAZ A SUA PÁGINA ENGAJAR MAIS, E O ALGORITMO DA GOOGLE TENDE A TE INCLUIR EM MAIS PESQUISAS E FICAR MAIS BEM COLOCADA.

ESSES ELEMENTOS SÃO OS QUE EU CONSIDERO MAIS IMPORTANTES PARA CRIAR UMA BOA PÁGINA PARA UM NEGÓCIO.

AGORA FALAREI SOBRE OS SERVIÇOS OFERECIDOS E O RESULTADO IRÁ DEPENDER MAIS DA SUA CAPACIDADE E VONTADE DE OFERECER SERVIÇOS CORRELATOS, QUE CONTRIBUAM PARA O CLIENTE E AUMENTE A SUA RENTABILIDADE:



VOCÊ PODE CRIAR A PÁGINA SIMPLES, OFERECENDO FOTOS DE BOA QUALIDADE, CERCA DE 10 FOTOS, VARIANDO ENTRE A FACHADA, O PROFISSIONAL OU PROFISSIONAIS QUE ALI TRABALHAM, OS SERVIÇOS OU PRODUTOS OFERECIDOS, SEMPRE PROCURANDO TRABALHAR COM A IMAGEM QUE AQUELE NEGÓCIO QUER TRANSPARECER PARA O CLIENTE.

DENTRO DESSE **PACOTE BÁSICO**, VOCÊ PODE MELHORAR A OFERTA, PODENDO OFERECER TRABALHOS COMO:

PHOTOSHOP PARA AS FOTOS

RENDERIZAÇÃO E DIAGRAMAÇÃO DO CARDÁPIO, MENU, E SEMELHANTES

GESTÃO DE REDES SOCIAIS


CRIAÇÃO DE IDENTIDADE VISUAL, CASO O NEGÓCIO NÃO TENHA.

TROCAR A IDENTIDADE VISUAL, CASO PERCEBA A NECESSIDADE.

GOOGLE ADS (ANÚNCIOS PAGOS)


E DENTRE OUTROS SERVIÇOS QUE VOCÊ SAIBA FAZER OU TEM A POSSIBILIDADE DE APRENDER OU CONHECE ALGUÉM QUE TE AJUDE, ENFIM AS POSSIBILIDADES DE VENDER OUTROS SERVIÇOS É BASTANTE AMPLA.



ALÉM DO BÁSICO, EXISTE UM DIFERENCIAL BEM INTERESSANTE E TEM SIDO BASTANTE UTILIZADO PARA CHAMAR A ATENÇÃO DOS NEGÓCIOS, A **CÂMERA 360°**, E CASO NÃO CONHEÇA, DÊ UM 



ELA É UTILIZADA DENTRO DO  **STREET VIEW** PARA TER UMA VISÃO PANORÂMICA DE UM ESPAÇO.

ATRAVÉS DESSE PLUS, VOCÊ CONSEGUE ATRAIR MAIS O SEU POSSÍVEL CLIENTE, COM UM SERVIÇO DIFERENCIADO, E QUE DESTACA AOS OLHOS DE QUEM PESQUISAR A PÁGINA DO NEGÓCIO NA  .

VOCÊ ACRESCENTA VALOR AO SEU TRABALHO, E PODE VENDER UM SERVIÇO MELHOR E MAIS CARO AO DONO DO NEGÓCIO. PRECISA DE MAIS?



CASO PERCEBA A NECESSIDADE, VOCÊ PODE OFERECER SERVIÇOS DE:

criação de sites
pixels de remarketing
gestão de tráfego
branding
mailchimp

E TODOS OS SERVIÇOS DE **MARKETING DIGITAL** POSSÍVEIS, DESDE QUE É CLARO, VOCÊ SAIBA, POSSA TERCEIRIZAR OU TENHA INTERESSE EM APRENDER A FAZER.

CONCLUINDO

COMO PUDEAM PERCEBER, O GUIA É BEM DIDÁTICO E DIRETO AO PONTO. SUAS VENDAS DEPENDEM MAIS DA PRÁTICA E DE ALGUNS FATORES QUE CONTRIBUEM PARA FECHAR NEGÓCIO. **RECOMENDO ESSES DOIS LIVROS** PARA AJUDAR NO PROCESSO DE VENDAS E COMO ABORDAR OS CLIENTES:



OU CASO TENHA MUITA PRESSA E POUCA PACIÊNCIA PARA A LEITURA, PROCURE NO PRÓPRIO **YOUTUBE**, OU ALGUNS CANAIS MAIS ESPECIALIZADOS COMO **UDEMY**, ALGUM CURSO SOBRE VENDAS OU DESIGN E **MARKETING DIGITAL**.



RECOMENDO FORTEMENTE QUE ACESSE O INSTAGRAM DO **@EDUARDO.COSTA**, NÃO O CANTOR, MAS UM PROFISSIONAL DE MARKETING QUE TE ENSINA O **PASSO A PASSO** PARA O **MEU NEGÓCIO**, DENTRE OUTRAS COISAS.



NÃO TRATAREI DE VALORES, POIS CADA REGIÃO TEM A SUA PARTICULARIDADE, MAS PASSAREI UM VALOR DE REFERÊNCIA DO PACOTE BÁSICO, **A PARTIR DE R\$250,00** É UM VALOR ACEITÁVEL E O TETO NÃO TEM LIMITE.

JAMAIS COBRE ABAIXO DESSE VALOR DE REFERÊNCIA.

NO MAIS, BOAS VENDAS, ESPERO QUE ESSE MANUAL TE AUXILIE A ADQUIRIR INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA.