quevia

A SUA EMPRESA ESTÁ A SER ENCONTRADA?

Um guia prático para transformar
a presença digital em oportunidades reais.



Apresentado por

quevia

quevia

A SUA EMPRESA ESTÁ A SER ENCONTRADA?

Um guia prático para transformar a presença digital em oportunidades reais.

O seu negócio pode ser excelente no mundo real. Mas há uma pergunta que vem antes de tudo: quando alguém procura o que oferece, a sua empresa aparece?

Hoje, essa pesquisa pode começar no Google, no Maps, nas redes sociais, num website ou até numa ferramenta de inteligência artificial.

Antes de ser escolhida, a sua empresa precisa de ser encontrada.

Do seu negócio real para um futuro maior.

O seu Perfil de Empresa no Google pode abrir novas portas.

Muitas empresas oferecem excelentes produtos e serviços, mas não se apresentam com clareza quando alguém pesquisa no Google. Um perfil bem estruturado aumenta a visibilidade, transmite confiança e aproxima a empresa de novos clientes.

Lista de verificação do Perfil de Empresa

- Nome e categoria corretos
- Telefone e horário atualizados
- Serviços bem descritos
- Fotografias reais
- Website e WhatsApp associados

Quando o perfil é claro, o cliente compreende mais depressa, confia mais e entra em contacto com menos obstáculos.

A PESQUISA MUDOU.

Antes

• Pesquisar

• Abrir várias ligações

• Comparar sozinho

Agora

• Pesquisar

• O Google e a IA organizam a informação

• O utilizador escolhe entre poucas opções

Ser compreendido pelas plataformas tornou-se decisivo.

O original ilustra esta mudança com pesquisas de floristas e fichas de empresas. São exemplos didáticos, não testemunhos da Quevia nem afirmações sobre empresas locais.

FAÇA ESTE TESTE EM 30 SEGUNDOS.

1. Pesquise no Google o principal serviço que a sua empresa vende.

2. Não pesquise pelo nome da empresa.

3. Veja quem aparece primeiro.

A sua empresa apareceu?

Antes de vender, precisa de ser encontrado.

O exemplo original pesquisa instalação de ar condicionado em Ribeirão Preto, no Brasil. Utilize o serviço e a zona do seu próprio negócio.

O MESMO SERVIÇO. RESULTADOS DIFERENTES.

Duas empresas do mesmo setor. Veja como uma presença digital bem estruturada faz a diferença.

Empresa A

• Perfil completo

• Avaliações

• Website

• Informação clara

Empresa B

• Perfil incompleto

• Pouca informação

• Sem website

• Pouca clareza

O digital não é apenas estar presente. É estar estruturado.

7 AJUSTES GRATUITOS NO PERFIL DE EMPRESA DO GOOGLE.

Com alguns ajustes simples, a sua empresa torna-se mais visível, transmite mais confiança e atrai mais clientes no Google.

1. Categoria
2. Serviços
3. Descrição
4. Fotografias
5. Horário
6. Telefone
7. Avaliações

Oitavo elemento de grande valor: um website associado.

Pequenos ajustes. Grandes resultados.

CADA CANAL CUMPRE UMA FUNÇÃO.

Em conjunto, trazem mais oportunidades ao seu negócio.

Instagram: relação

Mostra o dia a dia, dicas e resultados, e aproxima a marca das pessoas.

Google: descoberta

Coloca a empresa no mapa quando alguém procura soluções na sua região.

Website: profundidade

Apresenta todos os serviços, casos, fatores de diferenciação e elementos de confiança a quem quer saber mais antes de decidir.

WhatsApp: conversa

Esclarece dúvidas, envia orçamentos e facilita a conclusão da venda de forma rápida e prática.

Mais pessoas nos conhecem. Mais oportunidades de negócio. Mais conforto em mais lares: são as etapas ilustradas pelo exemplo de climatização do original.

UM INSTAGRAM FORTE É ÓTIMO. MAS NÃO FAZ TUDO SOZINHO.

O Instagram mostra os seus trabalhos. O Google ajuda novas pessoas a encontrar a sua empresa quando já procuram uma solução.

No Instagram

• Mostra trabalhos

• Cria relações

• Reforça a marca

Na pesquisa

• Capta intenção

• Gera descoberta

• Encaminha para o contacto

O Instagram atrai e envolve → o Google traz intenção → o website converte → o WhatsApp atende e conclui.

Quando o Instagram, o Google, o website e o WhatsApp trabalham em conjunto, a empresa cria mais portas de entrada.

O SEU WEBSITE PODE TORNAR-SE O SEU MELHOR VENDEDOR.

Não basta ter um website qualquer. O ideal é um website estruturado para explicar a empresa e facilitar a escolha do cliente.

- Mais clareza
- Mais credibilidade
- Contacto mais fácil
- Mais oportunidades

Website comum

Bonito, mas superficial. Explica pouco os serviços. Fornece menos contexto à pesquisa e à IA.

Website estruturado

Explica os serviços com clareza. Organiza a localização e as provas. Leva o cliente mais preparado ao WhatsApp.

O seu website é a fonte oficial que ajuda os clientes, o Google e a IA a compreender quem é a empresa.

UM WEBSITE BONITO NÃO BASTA.

Um bom website precisa de explicar:

• Quem é a empresa

• O que faz

• Onde presta serviços

• Que serviços oferece

• Como entrar em contacto

Estas informações ajudam o cliente a perceber rapidamente se a empresa tem a solução que procura.

O design chama a atenção. A estrutura gera compreensão.

WEBSITE COMUM × WEBSITE ESTRUTURADO.

Os serviços importantes merecem páginas claras.

Quando cada serviço tem a sua própria explicação, o cliente compreende melhor, o Google obtém mais contexto e a empresa aumenta as possibilidades de contacto.

Website comum

• Explica pouco os serviços

• Fornece menos contexto ao Google e ao cliente

• Menos clareza e mais dúvidas

Website estruturado

• Explica cada serviço em páginas próprias

• Organiza localização, provas e fatores de diferenciação

• Leva o cliente mais preparado ao WhatsApp

Uma página clara gera compreensão. A compreensão gera mais possibilidades de contacto.

A PROMESSA CHAMA A ATENÇÃO. A PROVA GERA CONFIANÇA.

Uma boa mensagem desperta interesse. Mas a prova certa ajuda o cliente a confiar e a escolher a empresa.

Avaliações reais

Mostram a experiência de outros clientes.

Fotografias e resultados

Ajudam o cliente a visualizar o serviço.

Informação clara

Reduz as dúvidas e acelera a decisão.

O original utiliza um website ilustrativo de climatização, avaliações e fotografias de antes e depois para apresentar estes tipos de provas. Não são testemunhos de clientes da Quevia.

A promessa atrai o olhar. A prova ajuda a decidir.

AS PERGUNTAS DOS CLIENTES TORNAM-SE CONTEÚDO.

Cada pergunta repetida é uma oportunidade de orientar melhor o cliente e aparecer com mais clareza nas pesquisas.

Exemplos: Entregam no próprio dia? Que tipos de ramos fazem? Como faço a encomenda? Trabalham com casamentos e eventos?

Perguntas frequentes no website

Responde às dúvidas mais comuns de forma clara e organizada.

Publicação no Instagram

Transforma perguntas em dicas e inspiração para os seguidores.

Descrição no Google

Explica os serviços e os fatores de diferenciação a quem pesquisa na região.

Resposta padrão no WhatsApp

Agiliza o atendimento com respostas preparadas e coerentes.

Quando a dúvida se torna conteúdo, a empresa orienta melhor e vende com menos obstáculos.

O CLIENTE ENCONTROU A SUA EMPRESA. E AGORA?

Ser encontrado é apenas o início. Sem resposta rápida, organização e acompanhamento, as oportunidades escapam.

Do contacto à venda

O cliente encontra a empresa no Google → entra em contacto pelo WhatsApp → recebe o orçamento → torna-se cliente.

Os obstáculos

• Demora na resposta: o cliente perde o interesse e procura outra empresa.

• Orçamentos sem resposta: envia-os, mas o cliente não responde.

• Acompanhamento esquecido: as oportunidades arrefecem e perdem-se.

• Mensagens acumuladas: as conversas misturam-se e os clientes ficam sem resposta.

O que ajuda

• WhatsApp organizado: todas as conversas num só lugar.

• Resposta mais rápida: atender no momento certo.

• Processo comercial: do contacto à conclusão.

• Mais oportunidades aproveitadas: menos perdas e mais vendas.

Encontrar o cliente é importante. Atender bem e acompanhar transforma o interesse em oportunidade.

DA DESCOBERTA À VENDA.

Quando a presença digital está organizada, o cliente avança com mais clareza até à decisão.

1. Encontrado: apareceu na pesquisa. O Google mostra o negócio a novos clientes.

2. Compreendido: o cliente percebe o que faz. O website explica os serviços com clareza.

3. Considerado: comparou com confiança. O Instagram mostra o dia a dia, projetos e opiniões de clientes.

4. Escolhido: decidiu falar com a empresa. O WhatsApp facilita o primeiro contacto e acelera a conversa.

5. Atendido: recebeu resposta e orientação. A IA ajuda a esclarecer dúvidas e mantém um atendimento ágil.

6. Venda: tornou-se uma oportunidade real. Resultados: mais conversas, mais orçamentos e mais vendas.

A presença digital funciona melhor quando cada etapa prepara a seguinte.

LISTA FINAL + DIAGNÓSTICO QUEVIA

Se a empresa já faz um bom trabalho no mundo real, o próximo passo é organizar a presença digital para ser encontrada, compreendida e escolhida.

A sua lista final

Confirme se os principais pontos estão em dia:

• Perfil de Empresa no Google atualizado

• Instagram alinhado com o negócio

• Website com informação clara

• Serviços explicados em páginas próprias

• WhatsApp preparado para atender

• Processo comercial organizado

Diagnóstico Quevia

Uma análise prática da presença digital para mostrar o que funciona, o que pode melhorar e quais são os próximos passos para o negócio crescer.

• Identifica pontos de bloqueio na presença digital

• Mostra prioridades de melhoria

• Indica os próximos passos com clareza

Fale com a Quevia → +55 16 99775-5784 · comercial@quevia.com.br

Antes de vender mais, a empresa precisa de ser encontrada, compreendida e bem atendida.