

GUIA COMPLETO SOBRE COMO UTILIZAR OS PRINCIPAIS PRODUTOS DO GOOGLE



INTRODUÇÃO3

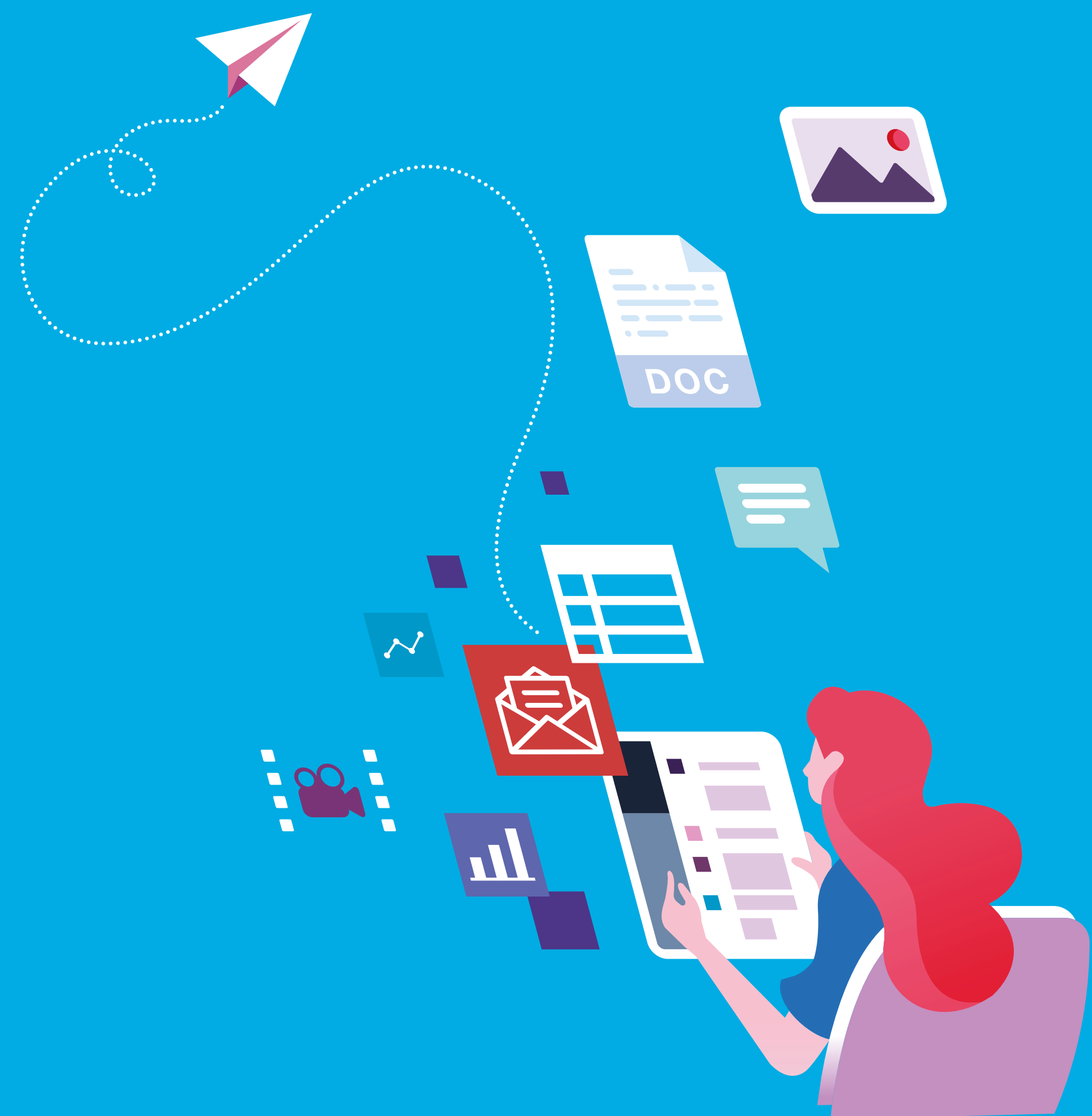
QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS PRODUTOS GOOGLE?5

COMO APLICAR ESSAS FERRAMENTAS EM
SEU NEGÓCIO? 10

QUAIS SÃO AS VANTAGENS DE UTILIZAR OS
PRODUTOS GOOGLE?..... 13

CONCLUSÃO 18

SOBRE O SEBRAE-PE..... 20



INTRODUÇÃO

Durante muitos anos, a divulgação de negócios era feita por meio do famoso boca a boca, além de panfletos, outdoors e outros formatos que possibilitavam as pessoas enxergarem determinados produtos ou serviços.

Com a criação de novos meios de comunicação, como o rádio e a televisão, esse cenário mudou consideravelmente, tendo em vista que seria possível alcançar um número extremamente maior de pessoas ao colocar esses mesmos anúncios nessas plataformas.

Durante décadas, esse foi considerado o suprasumo do marketing e publicidade dos negócios. Apenas grandes empreendimentos tinham capacidade financeira para divulgar as suas soluções em um grande canal de televisão ou rádio e, de preferência, em horários considerados como nobres.

Entretanto, nos últimos anos, percebemos uma **verdadeira democratização dos formatos de divulgação de produtos e serviços** — que ocorreu graças ao milagre da internet. Atualmente, é possível enviar uma mensagem para uma grande quantidade de pessoas, e isso pode ser feito de forma simples, sem grandes produções das TVs ou rádio e muito mais barato do que esses veículos.

Uma dessas possibilidades é oferecida pelo Google, uma ferramenta de pesquisa que pode fazer toda a diferença em seu negócio. Quer saber mais sobre ela? Então, acompanhe a leitura deste material que preparamos.





QUAIS SÃO OS
PRINCIPAIS
PRODUTOS
GOOGLE?

A finalidade principal do Google é a **publicidade de negócios**, sejam eles grandes ou pequenos. Entretanto, para que seja possível atingir esse objetivo, ele dispõe de dezenas de ferramentas diferentes. Neste tópico, discorreremos com mais detalhes sobre as principais.

Keyword Planner

O Keyword Planner (ou planejador de palavras-chaves) é uma ferramenta do Google que **demonstra a quantidade de pesquisas** que foi feita dentro de um período sobre determinado termo ou palavra específica.

Por meio dessa ferramenta as empresas descobrem o que os seus potenciais consumidores estão pesquisando no Google e direcionam os seus anúncios para essas pesquisas. Ainda é possível elaborar conteúdos que facilitem os mecanismos de buscas a encontrarem as suas postagens em blogs ou sites da internet.

A ferramenta também demonstra ao empresário o custo de criação de anúncios para determinada palavra-chave, servindo para dar a ele uma previsão sobre quanto gastaria para anunciar os seus produtos para as pessoas que pesquisam por determinados termos.

Google Analytics

O Google Analytics é uma ferramenta gratuita que tem o objetivo de **analisar os resultados de um site ou campanha de marketing digital**. Por meio de relatórios, ele demonstra informações como o número de pessoas que acessou uma página, o tempo que ficaram nela entre outras informações.

Nesse sentido, o gestor pode utilizar essa ferramenta para entender como o seu público está reagindo aos conteúdos que estão sendo postados ou aos produtos e serviços comercializados pelo seu estabelecimento.



Google Trends

O Google Trends é uma ferramenta que foi adicionada à plataforma em 2006 e seu objetivo principal é **analisar a tendência e a evolução de buscas de determinada palavra-chave ao longo do tempo**.

A maior finalidade, portanto, é demonstrar ao empresário como flutua o interesse das pessoas em determinado assunto. Essa ferramenta, em conjunto com o planejador de palavras-chaves, é uma poderosa forma de entender como o seu público está se comportando nos últimos meses e anos.



Google Adsense

O Google dispõe de algumas ferramentas de anúncios, e uma delas é o Adsense. Nesse caso, ele é aplicado para as **empresas que desejam que os seus banners de divulgação apareçam em páginas de outros sites na internet**.

Isso pode ser feito dessa forma ou, simplesmente, colocando anúncios de outras empresas dentro do seu site. Sem dúvidas, o Adsense é uma das funcionalidades mais utilizadas quando o assunto é publicidade ou marketing digital.

Outra vantagem interessante sobre o Google Adsense é que ele funciona tanto nos sites quanto em vídeos do YouTube que pertencem à mesma organização. Assim, é possível criar conteúdos em imagens estáticas ou gifs animados, bem como produções de vídeo, para aparecerem em canais específicos na plataforma.

Os anúncios do Adsense são elaborados em uma plataforma específica denominada de Google Adwords, sobre o qual discorreremos com mais detalhes em outro tópico deste artigo.



Google My Business

Imagine se você pudesse divulgar o seu negócio local no site de buscas mais utilizado do mundo de forma totalmente gratuita e ter **dezenas de potenciais consumidores visitando o seu estabelecimento?**

Parece bom demais para ser verdade? Acredite, isso existe e é uma realidade perfeitamente possível de alcançada com o Google My Business (ou Meu Negócio). Por meio dele, é possível adicionar informações básicas sobre o seu website, endereço do seu negócio, horário de funcionamento e, até mesmo, algumas fotos.

O Google My Business possibilita ao gestor iniciar o seu processo de presença digital sem ter que fazer grandes investimentos com marketing. Entretanto, é importante que esse trabalho seja feito de forma profissional.

Google Adwords

Você já parou para se perguntar como são feitos aqueles resultados de pesquisa patrocinados ou banners que aparecem em páginas na internet? Eles nascem de um serviço chamado de Google Adwords: a **plataforma responsável por criar anúncios, sejam eles da rede de pesquisa ou do Adsense**, que já demonstramos em outro tópico deste artigo.

Nele, o empresário insere as palavras-chaves que deseja anunciar, define o local em que o seu anúncio deve aparecer e o orçamento disponível para cada uma das campanhas de marketing feitas.

O Google Adwords é uma ferramenta extremamente moderna, capaz de levar pessoas interessadas até a sua página ou, simplesmente, fazer com elas se dirijam ao seu estabelecimento para conferir de perto algum produto ou serviço.





COMO
APLICAR ESSAS
FERRAMENTAS EM
SEU NEGÓCIO?

Agora, mostraremos como as ferramentas do Google podem ser utilizadas em seu negócio. Para tanto, iniciaremos com um exemplo de um empresário que deseja atrair pessoas para o seu site.

Inicialmente, ele pesquisa as palavras-chaves que podem ser mais buscadas por seu público-alvo no Google. Para isso, deve utilizar o Keyword Planners. A própria plataforma mostrará algumas ideias de palavras ou termos que também estão sendo pesquisados pelas pessoas que têm interesse nas suas soluções.

Ele também pode utilizar o Google Trends (Tendências, em português) para conferir a evolução da tendência de pesquisa dos termos selecionados. Feito isso, ele acessa o seu Google Adwords e faz anúncios para pessoas que digitarem essas palavras-chaves no campo de pesquisa.

A cada usuário que clicar, será cobrado um valor – imaginemos que será de R\$ 1,00. O produto anunciado na página custa R\$ 150,00, e a cada 40 visitantes, uma venda é realizada. Nesse cenário totalmente hipotético, a empresa teve um custo de R\$ 40,00 com marketing para vender um produto de R\$ 150,00.





Além disso, você também pode utilizar o Google My Business para alcançar aqueles clientes que têm mais chances de ir até o seu estabelecimento adquirir algum produto ou serviço. Por exemplo, imagine que uma pessoa esteja pesquisando por lojas de roupas em Recife.

Se a sua empresa utilizar a plataforma, ela aparecerá no resultado de pesquisa desse potencial cliente, dando a oportunidade de ele conhecer os seus produtos por meio do site e possibilitando uma visita ou, até mesmo, a compra de um produto em meio on-line — caso a sua empresa tenha essa estrutura de venda digital, como Gateways de pagamento e outras funcionalidades essenciais.

O que precisa ficar claro em sua mente é que o Google é uma ferramenta on-line que proporciona ao empresário melhorar as suas vendas nesse ambiente ou em sua loja física ao atrair pessoas por meio das suas ferramentas pagas ou gratuitas.

Também vale a pena ressaltar que essas são apenas algumas das funcionalidades do Google. Além dessas, ainda existem outras, como o Google Shopping e o Google Alerta, que estão todas disponíveis na suíte de aplicativos da plataforma.



QUAIS SÃO AS
VANTAGENS
DE UTILIZAR
OS PRODUTOS
GOOGLE?



Sem dúvidas, **a maior vantagem que os produtos Google podem proporcionar é o aumento na visibilidade da sua marca** e, consequentemente, a capacidade de potencializar as vendas, gerando mais lucros para o seu negócio.

Entretanto, do ponto de vista gerencial e operacional, existem algumas vantagens muito interessantes e que precisamos destacar. Separamos este tópico para tratar desse assunto. Continue lendo!

Facilidade de acesso

Um dos pontos que podemos classificar como vantagens de utilizar as ferramentas do Google é a **facilidade de acesso**. A plataforma funciona em ambiente totalmente on-line, ou seja, não é necessário instalar programas em computadores específicos para acessar alguma funcionalidade.

Para tanto, basta acessar o seu navegador e fazer login em sua conta Google que você terá acesso a todas as ferramentas que utiliza em seu negócio. Tudo muito rápido, prático e seguro, tendo em vista que existe a necessidade de confirmação de identidade para acessar a ferramenta.

Versões gratuitas

Outro ponto que merece destaque é o número incrível de **ferramentas gratuitas que existem e a qualidade que elas proporcionam à empresa**. A Google é uma empresa que se preocupa em oferecer a melhor experiência para o usuário, independentemente de ele utilizar uma plataforma paga ou não.

Por exemplo, o planejador de palavras-chaves é um dos melhores da atualidade e funciona de forma totalmente gratuita. Outras funcionalidades, como o My Bussiness, também têm uma grande qualidade e não exige nenhum tipo de pagamento de seus usuários.

Compatibilidade com outros sistemas distintos

Outra vantagem que devemos destacar é a facilidade que as ferramentas Google têm de “conversar” com outros sistemas. Isso facilita muito o dia a dia do **empresário que necessita de integração e praticidade** durante a execução de suas atribuições.





Custo adequado às suas necessidades

Apesar de existirem dezenas de ferramentas gratuitas, algumas são pagas, entretanto, a grande diferença e vantagem que o Google proporciona é a aplicação de custos adequados às suas necessidades e possibilidades.

Uma das ferramentas de marketing do Google, por exemplo, cobra do usuário apenas quando alguém clica em seu anúncio. Além disso, você consegue limitar a quantidade de recursos que deseja gastar em um dia com a campanha — por exemplo, R\$ 20,00 a cada dia ou R\$ 50,00, se você desejar que os seus anúncios tenham uma performance maior.

Você adéqua os valores que deseja gastar por dia de acordo com as suas necessidades e orçamento, sem ter nenhum tipo de surpresa no final do mês com cobranças que estavam fora do seu planejamento.

Facilidade de operação

Por fim, os produtos do Google são **muito fáceis de serem operados**. Obviamente, pode ser que demore um tempo até você se acostumar com cada um deles, mas a operação é simples e intuitiva.

Existem algumas ferramentas, como o próprio planejador de palavras-chaves ou a plataforma do Google Adwords, que exigirão um certo grau de dedicação para se acostumar com todas as funcionalidades.

Entretanto, como a plataforma não sofre muitas atualizações em seu layout, você pode ficar mais tranquilo para aprender a manuseá-la com o passar dos dias. Tudo fica mais simples com a prática, e nas ferramentas do Google isso não é diferente.





CONCLUSÃO

Por fim, podemos concluir que as ferramentas e produtos Google podem ser considerados **essenciais para as empresas atualmente**. Afinal, ter presença on-line deixou de ser algo opcional e que pode ser negligenciado pelos empresários.

Atualmente, o negócio que não está na internet corre sérios riscos de ser excluído do mercado muito em breve. Portanto, contar com uma plataforma que proporciona tantas vantagens e com um custo adequado à sua realidade é fundamental.

Por isso, não perca mais tempo: selecione algumas dessas ferramentas para implementar em seu negócio o quanto antes e desfrute de todos os benefícios que o Google pode oferecer à sua empresa.





O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada desenvolvida com o intuito de **auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios**. Temos unidades em todo o território nacional e ampla experiência de mercado.

Buscamos construir oportunidades em conjunto, oferecendo capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade nos negócios. Atuamos nas frentes de **fortalecimento do empreendedorismo e no estímulo à formalização dos negócios**, buscando a criação de soluções criativas junto aos empresários.

