



Guia de Visibilidade Digital

20 dicas práticas para empresários e autônomos aparecerem no Google, nas redes sociais e na internet — sem precisar ser especialista em marketing.



Enquanto você cuida do negócio, a gente faz sua empresa aparecer para quem já quer comprar — no Google, Bing e nas IAs.

<https://pmturbo.com/>

Comece pelo Básico: Domínio e Site



Dica 1 — Domínio Próprio

Seu endereço na internet. Sem ele, você não aparece no Google. Custa R\$ 40/ano.

Escolha nomes simples:

vidracariaflorianopolis.com.br — não
"vvv123vidracaria".

Dica 2 — Site Institucional

Sua vitrine online. Páginas essenciais: Home, Serviços, Galeria e Contato. Muitas fotos dos seus trabalhos. **Mais do que uma vitrine, seu site precisa ser um canal de aquisição de clientes!**



FUNDAÇÃO DIGITAL

Faz sentido criar um site em 2026?

Em um mundo dominado pelas redes sociais, a pergunta é válida. A resposta é um ressonante **sim**, e por um motivo fundamental:

Seu Ativo Próprio

Seu site é o **ÚNICO canal digital** que você realmente possui. Você controla o conteúdo, o design, os dados e as regras. É a base sólida e segura da sua presença online.

Plataformas Emprestadas

Redes sociais são terrenos alugados. A qualquer momento, as regras podem mudar, seu alcance pode ser limitado ou sua conta pode ser suspensa. **Você não tem controle total.**

Ter um site próprio garante estabilidade, profissionalismo e a liberdade para construir seu negócio sem depender de terceiros.



Seu concorrente está aparecendo no Google agora. Você também deveria estar.

Enquanto você cuida do negócio, a gente faz sua empresa aparecer para quem já quer comprar — no Google, Bing, nas IAs e no Google Maps.

[Quero aparecer no Google e na IA](#)

Apareça no Mapa e nas Redes Sociais



Dica 3 — Google Meu Negócio

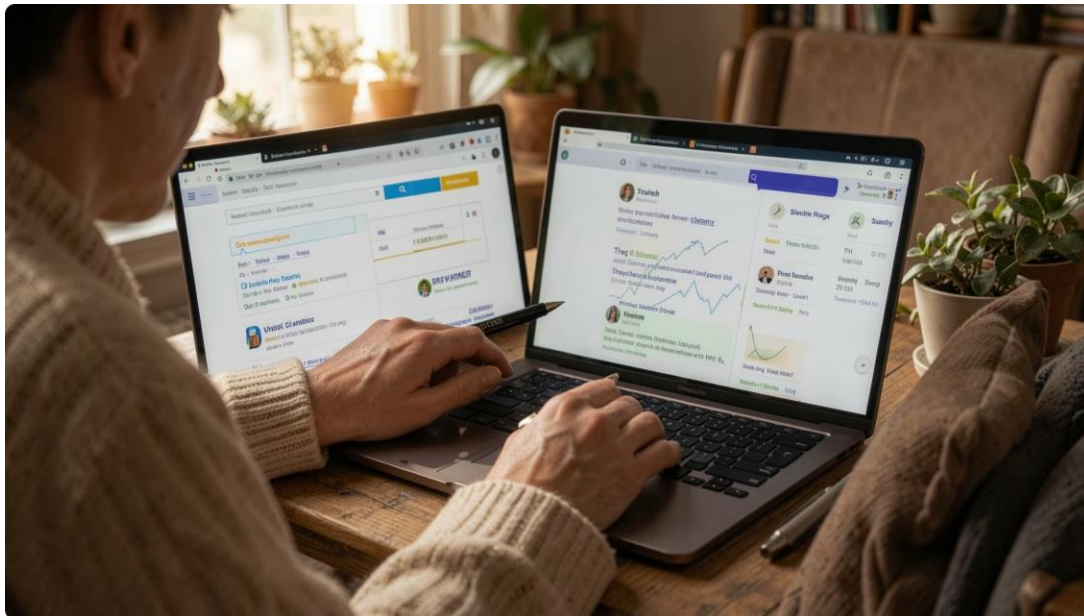
Perfil de empresa no Google. Apareça no mapa com endereço, telefone e horário. Adicione 20–30 fotos e peça avaliações.



Dica 4 — Redes Sociais

Crie contas no Facebook, Instagram e TikTok. Use o mesmo nome e logo em todas. Poste 2–3 vezes por semana e responda comentários rápido.

Escreva, Pesquise e Atraia Clientes



Dica 5 — Descubra as Palavras-Chave

Use Google, Google Trends e ChatGPT para saber o que clientes digitam. Ex: "vidraçaria Florianópolis", "conserto de vidro", "espelho sob medida".

Dica 6 — Escreva Artigos no Blog

300–500 palavras por semana. Títulos com palavras-chave. Ex: "Como medir vidro corretamente" ou "Vidro temperado vale a pena?".

Avaliações, Perguntas e Check-ins

Dica 7 — Peça Avaliações

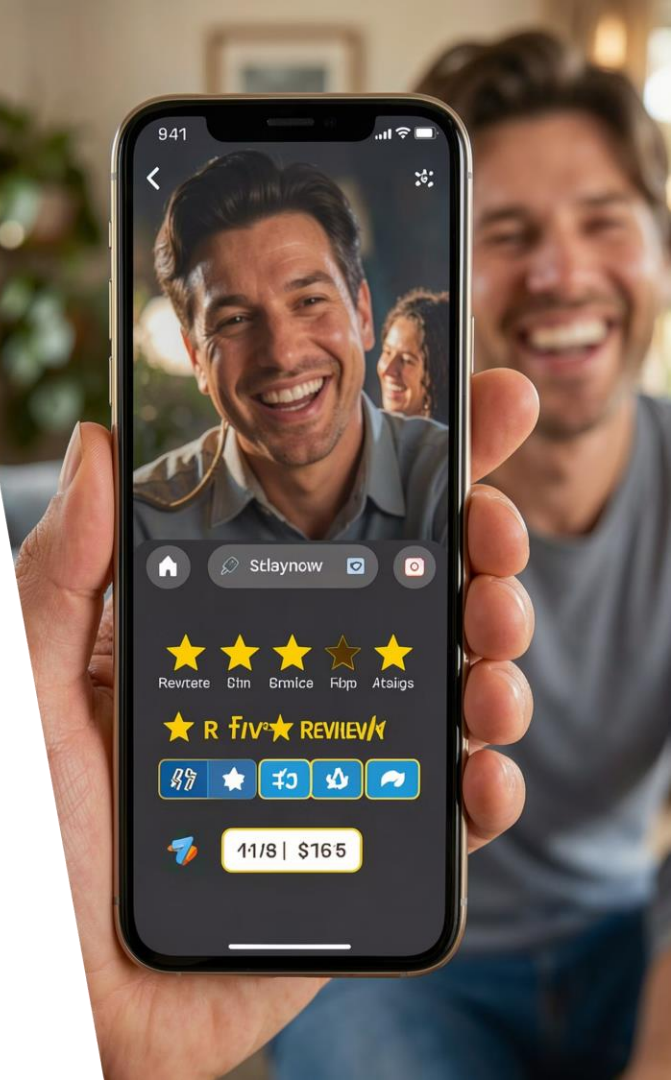
Envie mensagem após o serviço: "Pode avaliar no Google? Leva 1 minuto!"
Empresas com 50 avaliações vendem **3x mais**.

Dica 8 — Responda Perguntas

No Google Meu Negócio, responda em até 24h. Respostas curtas, úteis e educadas geram confiança.

Dica 9 — Incentive Check-ins

Coloque QR code na loja: "Faça check-in no Google Maps!" Ofereça 5% de desconto. Amigos veem e ficam interessados.



DISTRIBUIÇÃO E AUTORIDADE

Multiplique Sua Presença

Dica 10 — Diretórios

Cadastre-se no Google, Bing Places, Waze, OLX e Facebook. Use sempre as mesmas informações. Atualize a cada 3 meses.

Dica 11 — LinkedIn

Vende para empresas? Crie perfil com foto e título claro. Conecte-se com construtoras, arquitetos e imobiliárias.

Dica 12 — Podcast

Microfone de R\$ 50–100, episódios de 15–30 min. Distribua no Spotify e YouTube. Cria autoridade e gera clientes.

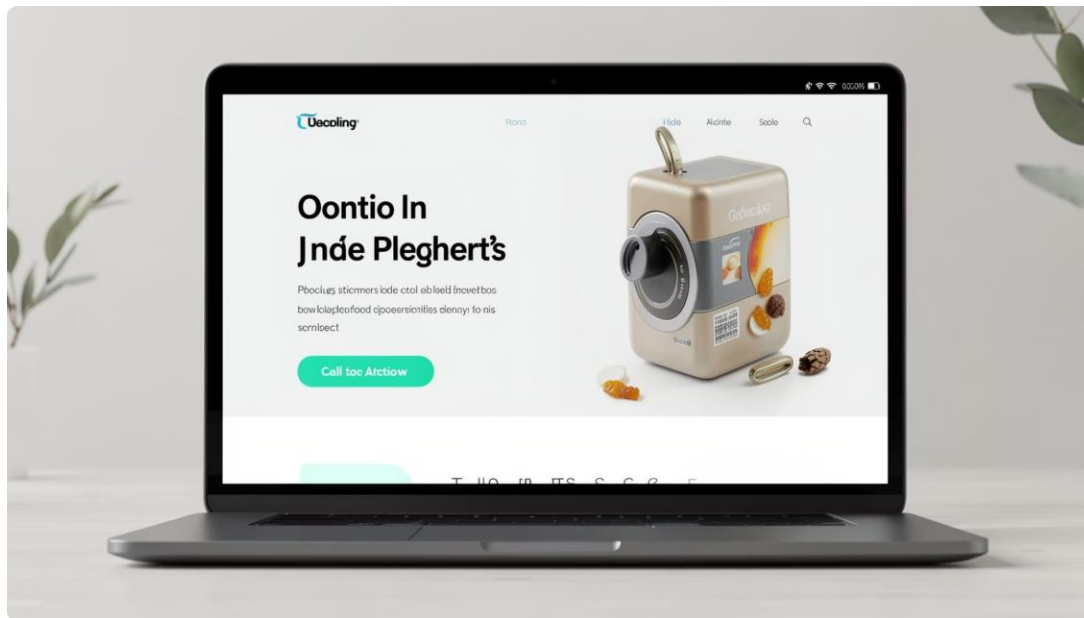


Todo dia tem gente pesquisando o que você vende. A questão é: eles estão te achando?

Enquanto você cuida do negócio, a gente faz sua empresa aparecer para quem já quer comprar — no Google, Bing, nas IAs e no Google Maps.

[Quero aparecer no Google e na IA](#)

Páginas que Vendem e Atendimento Rápido



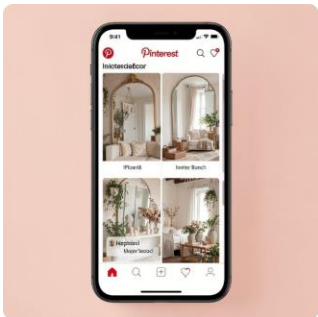
Dica 13 — Landing Page

Página com UM objetivo: capturar o cliente. Título chamativo + imagem + benefícios + botão "Ligar Agora". Sem menus ou links extras.

Dica 14 — WhatsApp Business

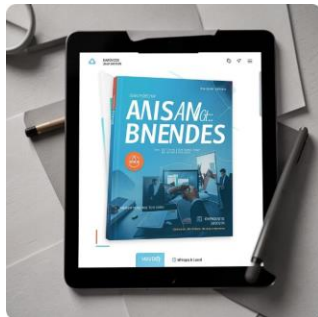
App gratuito. Configure logo, horário e catálogo com fotos e preços. Coloque o link no site e redes sociais. Responda em até 1 hora.

Pinterest, E-book e Infográficos



Dica 15 — Pinterest

Rede visual gigante. Crie pastas como "Espelhos" e "Antes e Depois". Poste 3–5 imagens verticais por dia com link para seu site.



Dica 16 — E-book Gratuito

Ofereça conteúdo valioso em troca do email. Ex: "Guia: Como Escolher Vidro para Sua Casa". Use Mailchimp para gerenciar contatos.



Dica 18 — Infográficos

Imagens com informações são muito compartilhadas. Crie no Canva: "Tipos de Vidro Explicados". Distribua no Instagram, Pinterest e WhatsApp.



CONFIANÇA E ENGAJAMENTO

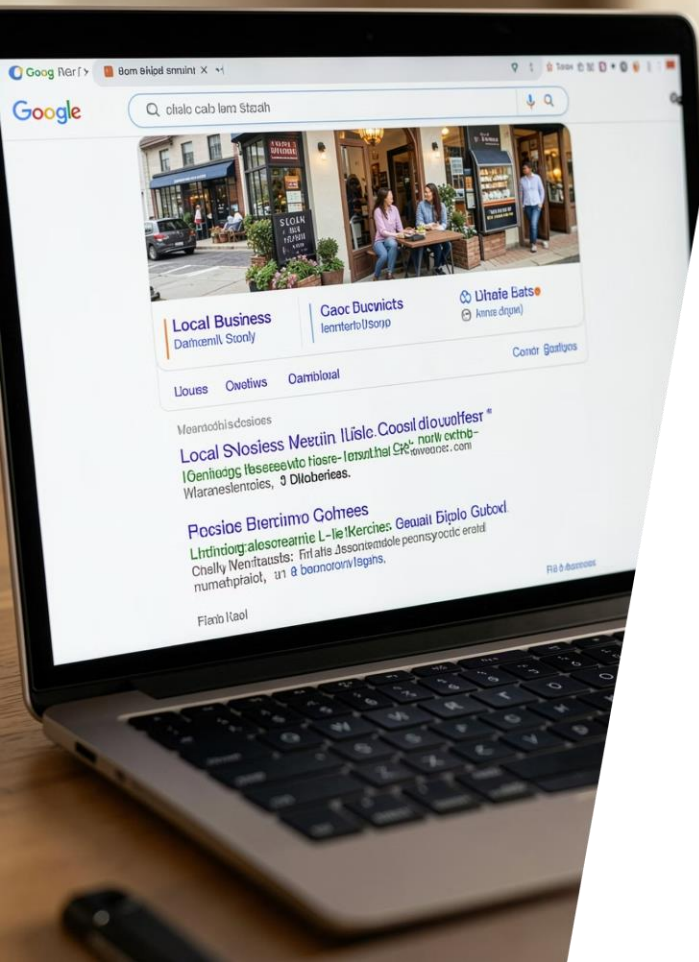
Vídeos, Lives e Prova Social

Dica 17 — Vídeos de Depoimento

Filme com celular: cliente fala do problema, como você resolveu e o resultado. 30–60 segundos. Distribua no YouTube, Instagram Reels e TikTok.

Dica 19 — Lives e Webinars

Faça lives no Instagram ou YouTube: 30–60 min com conteúdo + perguntas ao vivo. Ex: "Vidro Quebrou? Tire Suas Dúvidas Comigo". Salve e poste depois.



VISIBILIDADE MÁXIMA

Domine o Google e a Inteligência Artificial

Dica 20 – Ranqueie no Google e na IA: Use palavras-chave corretas, escreva conteúdo de qualidade e otimize seu site. Apareça também no ChatGPT e Perplexity – deixe seus dados claros e crie fontes confiáveis.



Quando alguém perguntar ao ChatGPT "Qual vidraçaria é confiável em Florianópolis?", a IA vai indicar o negócio que ela conhece e que ela foi treinada a indicar!

Não basta estar no Google. **Você precisa aparecer na primeira página!**



Quem não é visto, não é lembrado. E quem não é lembrado, perde cliente!

Enquanto você cuida do negócio, a gente faz sua empresa aparecer para quem já quer comprar — no Google, Bing, nas IAs e no Google Maps.

[Quero aparecer no Google e na IA](#)