



CONFERÊNCIA
E-COMMERCE BRASIL

SC '20



**12 passos para Aumento do
Tráfego de Marca com Performance e Criatividade**

Diego Ivo | CEO da Conversion



Quem sou eu?

- ▶ Estou no Instagram como @diegoivo
- ▶ Criei o Open SEO, maior treinamento online de SEO do Brasil - gratuito!
- ▶ Fundador e CEO da Conversion, Agência de Performance & SEO





Tráfego Genérico X Tráfego de Marca

O que é Tráfego Genérico?

Google

smartphone

x 🔍

TODAS SHOPPING IMAGENS MAPS VÍDEOS NOTÍCIAS LIVROS VOOS FERRAMENTAS DE

Anúncios · Ver smartphone

Samsung Motorola LG ASUS Alcatel Android iOS 1 chip 2 chips Impressão digital R



Smartphone Xiaomi
Redmi Note 8 64g...
R\$ 1.055,50
Amazon.com.br



Smartphone Xiaomi
Mi 9 Lite - 64 GB ...
R\$ 1.580,91
Amazon.com.br



Smartphone Xiaomi
Mi 9T, Glacier Blu...
R\$ 1.949,90
Amazon.com.br



Smartphone Asus
Zenfone Max M2...
R\$ 499,00
Carrefour



Smartphone Xiaomi
Mi 9 SE 128GB 6...
R\$ 1.713,00
Amazon.com.br

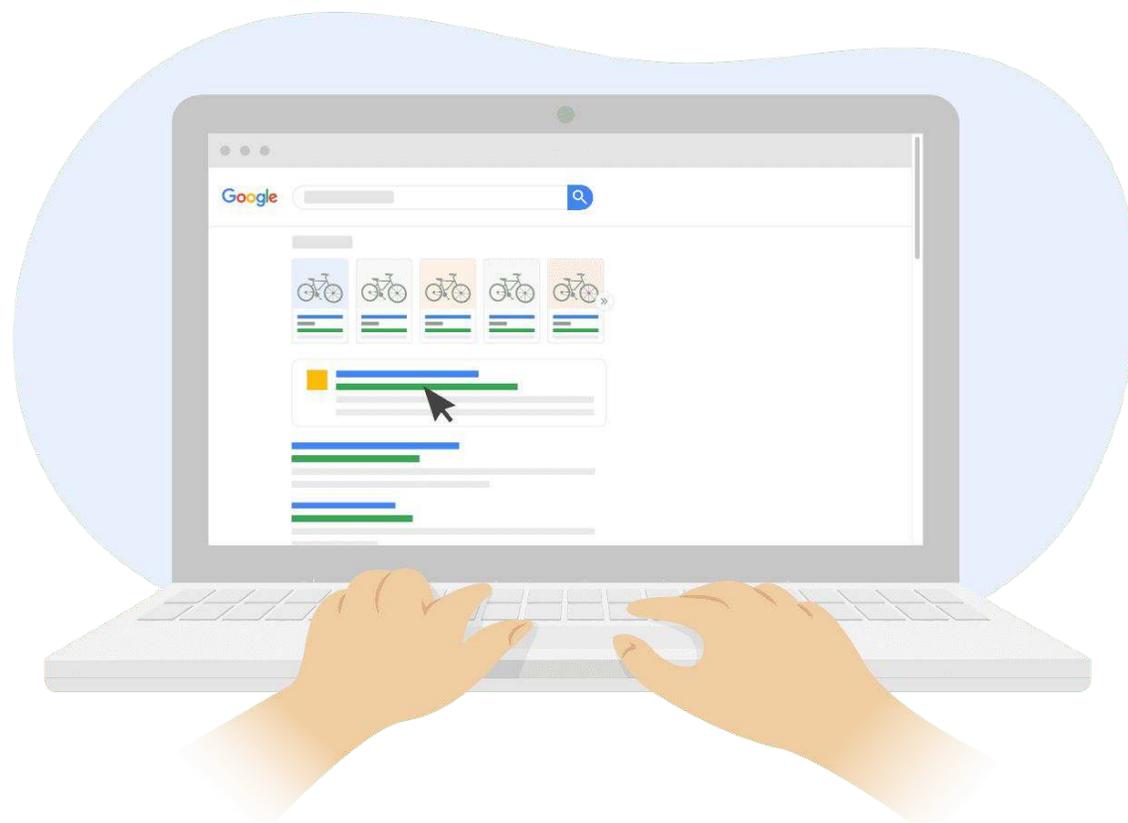


Celular X
8 128GB
R\$ 1.269
Amazon.

Anúncio · www.casasbahia.com.br/

Smartphone em Promoção | Casas Bahia | CasasBahia.com.br

Você Compra no Site da Casas Bahia e Retira o Produto na Loja Mais Próxima! Confira Nossas Ofertas Agora Mesmo. Não Perca Tempo, Corra Para a Casas Bahia! Os Melhores Preços. Retira Rápido. Site 100% Seguro. Aqui A Casa É Sua. Cupom de Desconto. Serviços: Retira Rápido, Garantia Estendida, Suporte Técnico,...

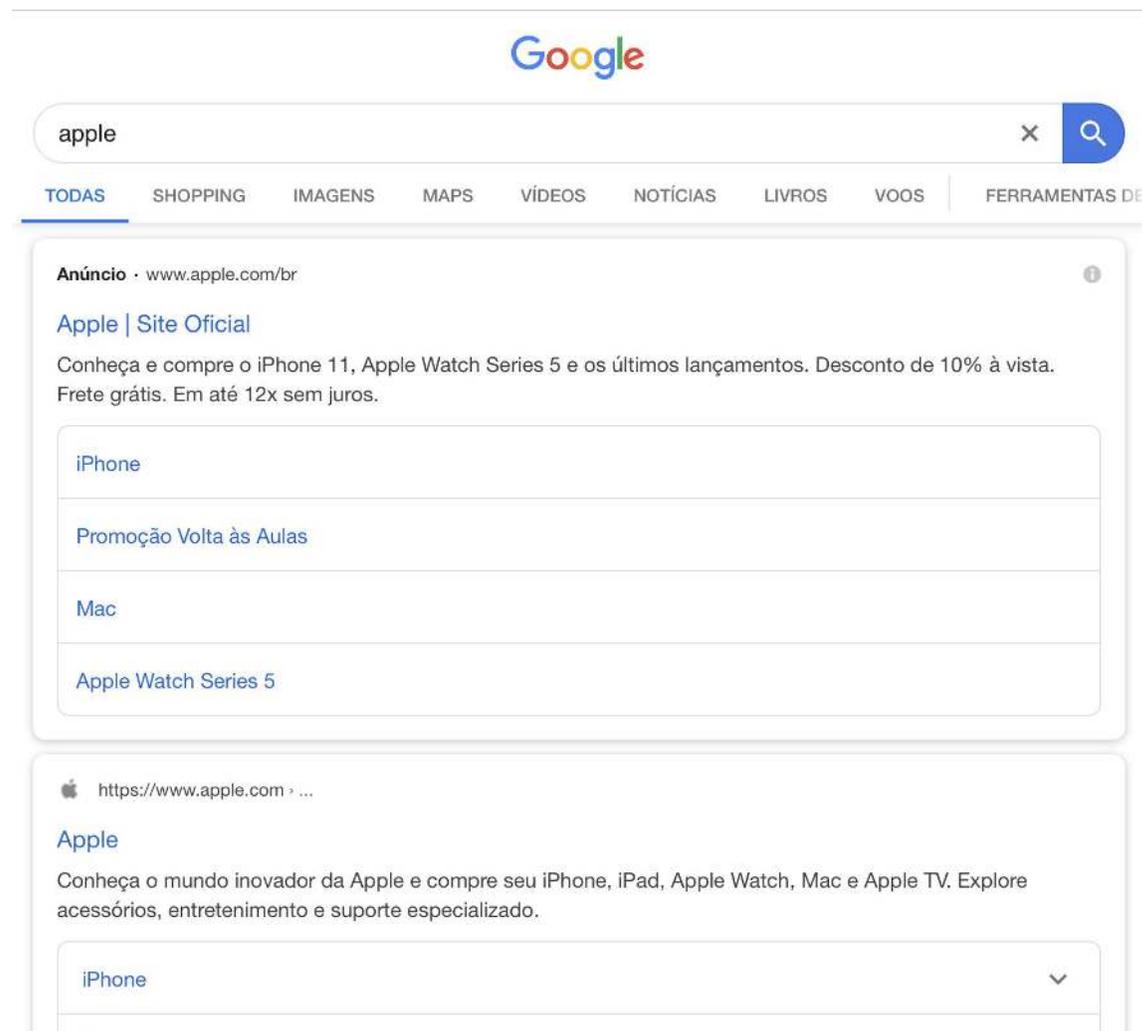




O que é **Tráfego de Marca**?

Buscas pela marca, tráfego direto, e em alguns casos tráfego de referência.

Remarketing e Social Ads não contam pois não são visitas espontâneas.



Tráfego de Marca na prática...





O Tráfego Genérico representa
70% dos acessos a um site;
o Tráfego de Marca 30%.



**O Tráfego de Marca chega
a representar 80% das
vendas e conversões.**



**O ROI do Tráfego de Marca
chega a ser 100x maior
que o Genérico.**



Ou seja:

Genérico = Volume

Marca = Vendas



**Diego,
Coloca toda a verba de mídia na campanha
institucional, porque ela tem ROI 220, enquanto
as outras campanhas estão com ROI de apenas 18.**

**Um antigo cliente,
10 anos atrás.**



O problema é que **o Tráfego de Marca é limitado pela sua demanda.** Mas é possível criar demanda para sua marca.



**A empresa mais valiosa
do mundo faz isso.**





Analizando o tráfego da Apple, você descobrirá que 99% das visitas vêm por **Tráfego de Marca**.

Categoria	Tráfego (em milhões)	Percentual	Acumulado
Apple	32,3	34,18%	34,18%
iPhone	26,5	28,04%	62,22%
iMac e Macbooks	7,9	8,36%	70,58%
Outros	6,89	7,29%	77,87%
Watch	5,6	5,93%	83,80%
iPad	5,5	5,82%	89,62%
iTunes	4,1	4,34%	93,96%
iOS	1,5	1,59%	95,54%
TV	1,2	1,27%	96,81%

Fonte:
SEMRush



**A Apple não se interessa
por Tráfego Genérico.**



Todas as empresas do mundo
precisam transformar **Tráfego**
Genérico em **Tráfego de Marca**.



12 passos para aumentar o Tráfego de Marca



1. Crescimento é retenção: Transforme suas visitas em dezenas de visitas.

**Torne os seus produtos tão interessantes
que o usuário queira voltar e fale sobre eles.**



2. Posicione sua marca.

Apple = *questione o status quo*

Coca Cola = *sabor original*

Conversion = *performance criativa*



3. Produto e preço são a base de tudo.

Muitas empresas acham que “marketear” um produto ruim vai resolver o problema de vendas. Não vai.



4. Faça o *Unique Selling Proposition*

Comunique os 3 principais benefícios de seu produto, de modo que possa ser replicado no boca a boca.



Unique Selling Proposition do ECBR

- 1) É o maior e melhor evento sobre e-commerce**
- 2) Traz grandes palestrantes**
- 3) Possui o melhor networking**



5. Use Search Engine Optimization (SEO) para criar autoridade para sua marca.

O Google é a segunda marca mais valiosa do mundo. Sempre que uma marca está bem posicionada ela recebe a autoridade do Google.



6. Utilize Assessoria de Imprensa & Influenciadores.

Ter visibilidade em canais de autoridade irá construir a reputação de sua marca.



7. Crie uma “comunidade” de marca e venda o *lifestyle*.

Netflix é um estilo de vida.

Apple é um estilo de vida.

Coca Cola é um estilo de vida.



8. Leve *User Experience* às últimas consequências.

Você só precisará do Hotjar para isso.



Apenas tenha uma página como a da Apple.

iPhone 11 Pro Visão geral Especificações Comprar

Assim nasce um Pro.

Revolucionário sistema de câmera tripla que amplia possibilidades sem abrir mão da simplicidade. Um salto sem precedentes em duração de bateria. Chip assustadoramente potente que melhora ainda mais o aprendizado de máquina e redefine o que um smartphone pode fazer. Conheça o primeiro iPhone poderoso o suficiente para ser chamado de Pro.

[Assistir à apresentação](#)  [Assistir ao vídeo](#) 

[Ver o iPhone 11 Pro em realidade aumentada](#) 



9. Rode pesquisas NPS e melhore seu negócio com esses insights.

Ferramentas sugeridas:
Wootric e Tracksale



10. Avaliação de outros consumidores é o critério mais importante para comprar: tenha reviews no seu site.

57,5% = Avaliações de outros usuários

51,4% = Indicação de um amigo

30,9% = Acesso a conteúdos gratuitos

Ferramenta sugerida:

Yourviews

Fonte: Pesquisa Conversion Consumidor Digital 2020



11. 69,4% dos consumidores esperam conteúdo de qualidade de suas marcas preferidas.

**Não tem segredo:
Crie conteúdo de qualidade.**



12. Mensure como cada uma dessas ações aumenta a busca pela sua marca.

Ferramentas sugeridas:
Google Trends, Keyword Tool
e SEMrush



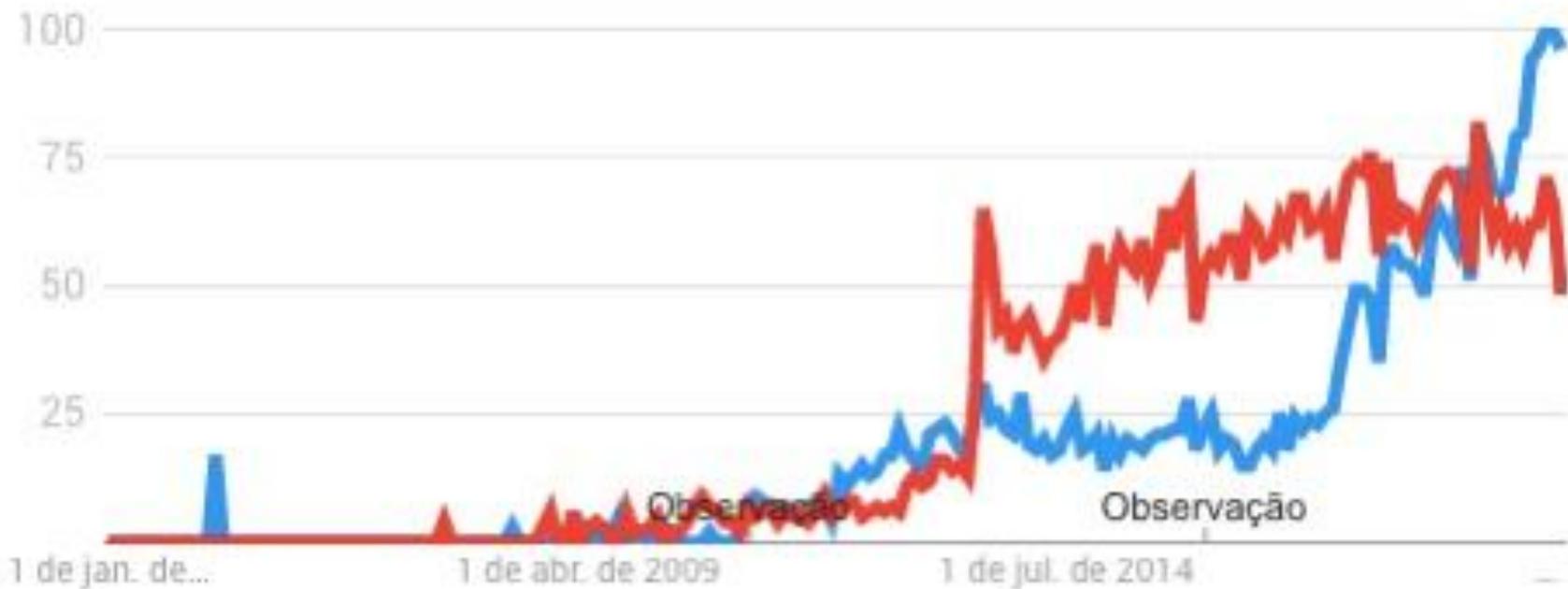
**Bônus: Tenha uma linha
de produtos própria.**

**Não fique dependente da indústria para
vender. Seja a sua própria indústria.**



Isso funciona! Seguindo esse método à risca, é possível assumir a liderança de um mercado concorrido em poucos anos.

Interesse ao longo do tempo





**Esse conhecimento não é só
para grandes empresas. É para
empresas que pensam grande.**

Obrigado!

 **diegoivo**