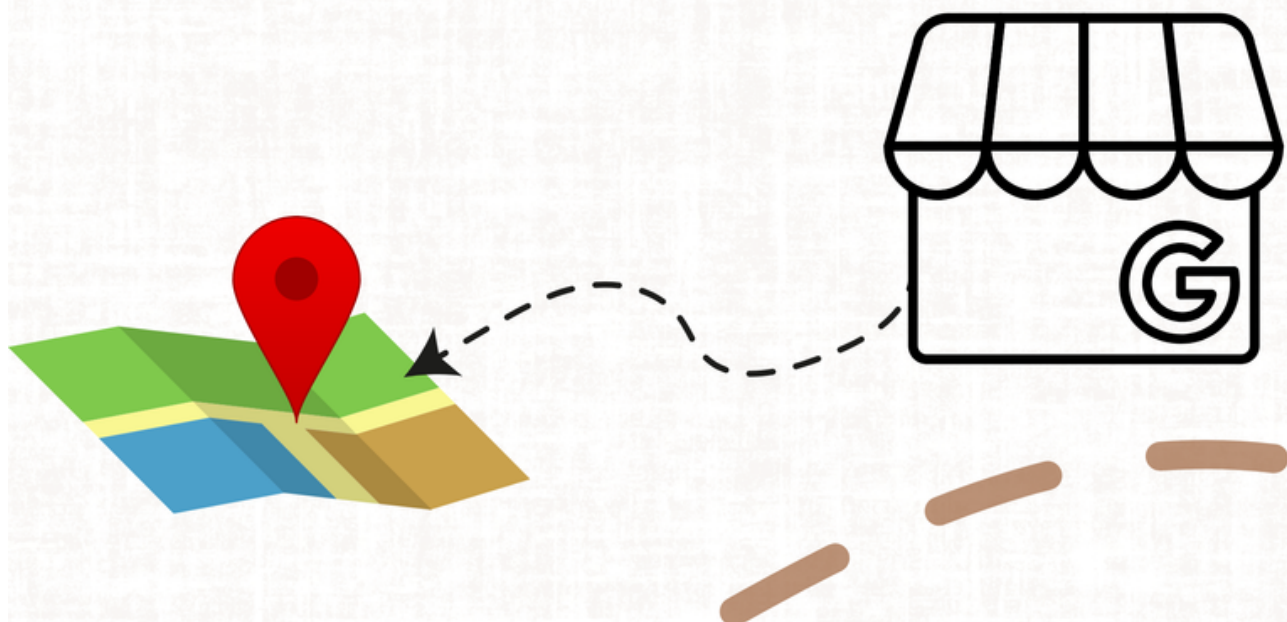




# **GUIA PRÁTICO DO GOOGLE MEU NEGÓCIO**

OTO ALVARENGA





## Oto Alvarenga

Estrategista de vendas e especialista em conversão de leads. Ajudo empresas a transformarem contatos em clientes reais através de processos práticos e eficientes.

### **Introdução**

Um comentário no Google pode ser visto milhares de vezes. Não é curtida. É gente decidindo se confia em você ou no concorrente.

Antes do WhatsApp. Antes do Instagram. O cliente lê avaliações.

Se o seu perfil não estiver bem configurado, você está entregando cliente de bandeja para outro negócio.

**Avaliação não é vaidade. É estratégia.**



## **Configuração Inicial**

### **Passo 1 – Crie ou acesse seu perfil**

Entre em **google.com/business**. Faça login com uma conta Google que você usa no dia a dia da empresa.

Se sua empresa já existir, solicite acesso. Se não existir, crie um novo perfil. Importante: use um e-mail que não será perdido com o tempo.

### **Passo 2 – Nome da empresa do jeito certo**

Use apenas o nome real da empresa. Sem palavras extras como "o melhor", "barato", "24h".

Exemplo certo: Clínica Vida Plena

Exemplo errado: Clínica Vida Plena | Melhor Clínica da Cidade

O Google penaliza exageros.

### **Passo 3 – Categoria correta muda tudo**

Escolha a categoria principal com muito cuidado. Ela define quando você aparece ou não nas buscas.

Pergunta simples: O que o cliente digita no Google quando precisa de você?

### **Passo 4 – Endereço, telefone e horário**

Preencha tudo com atenção. Endereço exatamente como está no mapa. Telefone ativo, de preferência WhatsApp. Horário real de funcionamento.

Perfil incompleto perde força no Google.



## **| Autoridade e Confiança**

### **Passo 5 – Fotos reais geram confiança**

Suba fotos verdadeiras do seu negócio: Fachada, Ambiente interno, Equipe, Produtos ou serviços. Perfis com fotos recebem mais cliques e mais ligações.

### **Passo 6 – Descrição que vende**

Use a descrição para explicar claramente o que você faz. Fale como gente. Nada de texto robótico. Responda: O que você faz? Para quem? Por que você?

### **Passo 7 – Avaliações são o coração**

Quem recebe avaliações aparece mais. Quem não recebe, some. Peça avaliação para clientes reais de forma simples. Uma avaliação bem escrita vale mais que qualquer anúncio.

### **Passo 8 – Responda todas as avaliações**

Boas ou ruins. Isso mostra presença, cuidado e profissionalismo. O Google vê isso. O cliente também.

---

## | O Próximo Nível

### **Passo 9 – Publique com frequência**

Use a aba de publicações para: Promoções, Novidades, Conteúdo simples. Perfis ativos têm mais visibilidade.

### **Passo 10 – Não trate isso como detalhe**

O Google Meu Negócio é muitas vezes o primeiro contato do cliente. Antes do site. Antes do WhatsApp. Antes de qualquer conversa.

#### **Para fechar...**

Um perfil organizado, ativo e bem avaliado traz cliente todos os dias. Configurar bem o Google faz o cliente chegar. Avaliações fazem ele confiar. Visibilidade faz ele escolher.



---

## | Vender é outra história

Mas tem uma verdade que pouca gente fala. Leads chegam... e mesmo assim, muita empresa não vende.

Porque o problema deixa de ser o Google e passa a ser o atendimento.

### Onde a venda morre:

- Mensagem sem resposta
- Demora no WhatsApp
- Falta de roteiro
- Falta de postura de venda

Aparecer no Google é só o começo. Vender exige estratégia de conversão.

## Dê o Próximo Passo

Se você quer dominar o atendimento e transformar conversas em vendas reais:



### Livro: Leads chegam, vendas não!

O guia definitivo para parar de perder dinheiro no WhatsApp e converter contatos em clientes.

**QUERO O LIVRO COMPLETO**

**Oto Alvarenga**

otoalvarenga.com.br | @otoalvarenga