

● Guia prático · gratuito

Como fazer crescer o teu negócio, *sem complicar.*

Um guia simples para seres encontrado, transformares visitas em
contactos e cresceres com mais consistência.

Para eletricitistas, canalizadores, construtores, salões, cafés, clínicas e lojas.

Feito pela teialoom
teialoom.com

O que significa, na prática, *fazer crescer* um negócio?

Crescer não é fazer mais coisas ao mesmo tempo. É melhorar o que já tens, para que o negócio cresça de forma mais previsível.

01

Ser encontrado

As pessoas certas precisam de te descobrir no momento em que precisam de ti.

02

Convencer depressa

Quando chegam ao teu perfil, site ou anúncio, têm de perceber logo o teu valor.

03

Repetir o que funciona

Quando algo resulta, o passo seguinte é torná-lo consistente.

Se o teu negócio já tem procura, crescer significa melhorar a *clareza, a conversão e a consistência*.

PRIMEIRO

Faz com que te percebam

Mensagem clara, proposta simples e uma boa explicação do que vendes.

DEPOIS

Faz com que ajam

Site, landing page, conteúdo e anúncios devem levar a pessoa a um próximo passo claro.

Começa por explicar melhor *o que vendes.*

Quem entra no teu perfil, no teu site ou vê um anúncio teu deve perceber rapidamente estas quatro coisas.

AS QUATRO PERGUNTAS

- O que fazes.
- Para quem é.
- Que resultado ajudas a alcançar.
- Qual é o próximo passo.

EXEMPLO SIMPLES

Vago: "Soluções completas para a sua casa."

Mais claro: "Eletricista em Gaia. Vamos a casa no mesmo dia e o orçamento fica por escrito."

PORQUE ISTO IMPORTA

Com uma mensagem clara, fica mais fácil criar conteúdo, anúncios, páginas e propostas que fazem sentido para o cliente.

REGRA PRÁTICA

Se alguém novo não perceber em 10 segundos o que fazes, a mensagem ainda está complicada.

Mais atenção sem clareza traz mais confusão. *Primeiro simplifica. Depois acelera.*

Website completo ou *landing page*?

Os dois são úteis, mas não servem para a mesma coisa.

WEBSITE COMPLETO

A tua casa online

Mostra a empresa como um todo: quem és, o que fazes, os serviços, o teu trabalho e as formas de contacto.

LANDING PAGE

Uma página, uma ação

Ideal para campanhas, anúncios e ofertas específicas. Menos distrações e um único objetivo: levar a pessoa a agir.

QUANDO USAR WEBSITE

- Queres apresentar a marca.
- Tens vários serviços.
- Precisas de passar mais confiança.

QUANDO USAR LANDING PAGE

- Estás a fazer anúncios.
- Tens uma oferta específica.
- Queres mais foco na conversão.

NA DÚVIDA

Começa pela homepage

É a página que mais gente vê e a que decide se as pessoas ficam. Uma boa homepage já faz metade do trabalho de um site completo.

QUERES AJUDA COM ESTA PARTE?

Desenhamos a tua homepage antes de pagares.

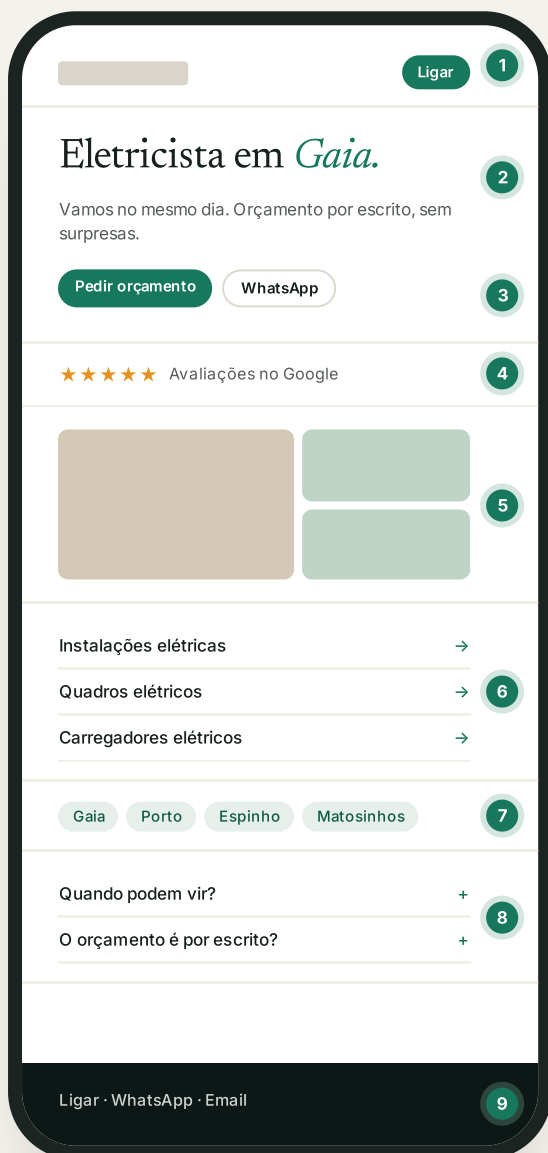
Dizes sim e fica online em sete dias. Dizes não e não deves nada.

Falar connosco →

O que uma boa homepage *tem mesmo*.

Muitas visitas chegam pelo telemóvel, por isso começa por aí. Esta é a ordem que usamos para negócios locais.

EXEMPLO



- 1 Botão de ligar no topo**
Telefone ou WhatsApp, visível sem fazer scroll.
- 2 O que fazes, e onde**
Uma frase no título. Não "Bem-vindo ao nosso site".
- 3 Uma ação principal**
Um botão claro e, no máximo, uma segunda opção.
- 4 Prova logo à vista**
A tua avaliação no Google, perto do topo.
- 5 Fotografias reais**
O teu trabalho, a tua carrinha, a tua equipa. Nada de bancos de imagens.
- 6 Os teus serviços**
Uma lista curta, cada serviço com a sua página.
- 7 Zonas onde trabalhas**
Ajuda os clientes, e ajuda o Google a situar-te.
- 8 Respostas antes das perguntas**
As perguntas que ouves ao telefone, já respondidas.
- 9 Contacto outra vez no fim**
Ninguém devia ter de voltar ao topo.

DEIXA DE FORA

Pop-ups, banners a deslizar, vídeos automáticos, "Bem-vindo ao nosso site" e blocos enormes de texto.

Usa conteúdo para atrair, *explicar e vender.*

Não precisas de linguagem complicada. Pensa em conteúdos que ajudam o cliente a avançar.

01 · Chamar a atenção

Faz a pessoa parar

Ideias curtas, visuais e fáceis de perceber nos primeiros segundos.

02 · Explicar melhor

Mostra que percebes do assunto

Explica as coisas de forma simples e prática para criar confiança.

03 · Levar à ação

Dá um próximo passo

Convida a pessoa a comentar, visitar o site ou entrar em contacto.

CTA PRÁTICO

Nos teus vídeos, experimenta algo simples como: **"Comenta GUIA e enviamos-te o PDF."**

Depois, dentro do PDF, o próximo passo é visitar o teu site ou falar contigo.

IDEIAS PARA ESTA SEMANA

- Um antes e depois de um trabalho.
- A resposta a uma pergunta que ouves todas as semanas.
- A mensagem de um cliente contente, com autorização.

LEMBRA-TE

O objetivo não são só visualizações. É fazer com que mais pessoas se lembrem de ti, percebam o teu valor e cheguem ao teu site com mais confiança.

JÁ TENS SITE?

Não tens de começar de novo.

Mudamos o que já funciona, reconstruímos com calma ou simplesmente tratamos dele.

[Ver opções →](#)

Usa anúncios para *acelerar resultados.*

Os anúncios ajudam-te a chegar a mais pessoas mais depressa. Mas funcionam melhor quando a base já está minimamente preparada.

ANTES DE ANUNCIAR

- Tem uma oferta clara.
- Usa um criativo simples e direto.
- Leva a pessoa para uma página alinhada com o anúncio.
- Responde depressa aos contactos.

REGRA SIMPLES

Anúncios não fazem milagres

Se a mensagem for confusa ou a página não estiver pronta, mais orçamento raramente resolve o problema.

01

Testar

Experimenta criativos, ofertas e públicos diferentes.

02

Medir

Percebe que anúncios trazem os contactos com mais qualidade.

03

Escalar

Aumenta o investimento só no que já mostrou sinais positivos.

Com a oferta clara e a página pronta, os anúncios ajudam-te a *ganhar velocidade.*

ANTES DE INVESTIRES EM ANÚNCIOS

Envia-nos o endereço do teu site.

Respondemos por escrito em 24 horas com três coisas que mudaríamos. Grátis, sem proposta agarrada.

Pedir revisão →

Aparece no Google *quando te procuram.*

O SEO ajuda o teu negócio a ser encontrado por pessoas que já estão à procura de uma solução.

01

Páginas de serviço

Uma página clara para cada serviço que queres vender.

02

SEO local

Importante se trabalhas numa zona específica. Pensa em “canalizador em Matosinhos”, não só “canalizador”.

03

Conteúdo útil

Responde às perguntas que os clientes fazem antes de comprar.

04

Base técnica

Velocidade, estrutura e uma boa experiência no telemóvel continuam a contar.

O BENEFÍCIO

Ao contrário dos anúncios, o SEO pode continuar a trazer visitas mesmo quando não estás a pagar por cada clique.

EM RESUMO

Quando alguém procura ativamente uma solução, o SEO ajuda-te a aparecer no momento em que a intenção já existe.

QUERES APARECER NO GOOGLE?

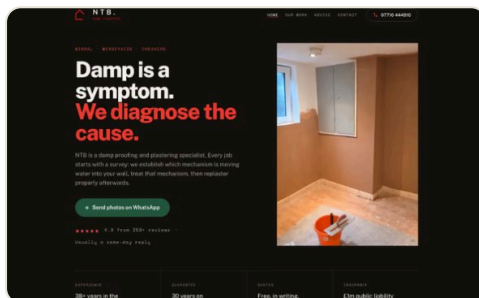
Um site teu, encontrado no Google e cuidado todos os meses.

Nada a pagar à cabeça. Cancelas quando quiseres.

[Ver planos →](#)

Três negócios locais, *três sites reais*.

Sites que fizemos para clientes, o que cada um faz e porque funciona.



Tratamento de humidades · Wirral, Reino Unido

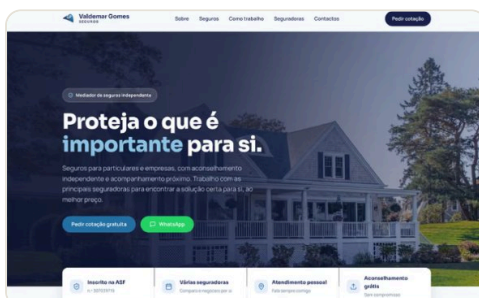
NTB Damp Proofing

Quatro páginas, um autodiagnóstico e um mapa da zona de serviço, em inglês para um negócio britânico.

Porque funciona: o título explica o trabalho numa linha e o botão principal envia fotografias pelo WhatsApp.

“Ficou online há cerca de 8 dias, já tenho pessoas a pedir orçamentos e hoje fechei o primeiro trabalho que veio do site.”

NTB Damp Proofing, Heswall · Avaliação no Google, traduzida do inglês



Mediador de seguros independente · Portugal

Valdemar Gomes Seguros

Uma secção por tipo de seguro, um formulário de cotação que chega diretamente ao email e WhatsApp em todos os ecrãs.

Porque funciona: o próximo passo está sempre a um toque, em qualquer página.



Centro de estudos · Vila Nova de Gaia

Bloco de Notas

Uma página por serviço, visitas marcadas pelo site e detalhe local escrito para quem pesquisa no telemóvel.

Porque funciona: uma página por serviço e detalhe local real ajudam a aparecer quando os pais pesquisam perto de casa.



“Duas chamadas, uma semana, feito. O site é calmo e claro, sem pop-ups nem confusões, e as pessoas marcam mesmo através dele.”

Avaliação no Google, traduzida do inglês

Quão preparado está o teu negócio *para crescer?*

Marca as frases que são verdade hoje. No fim, conta quantas marcaste.

- | | | |
|----|--|--------------------------|
| 01 | Consigo explicar claramente o que vendo. | ☐ |
| 02 | O meu site ou landing page mostra bem o próximo passo. | ☐ |
| 03 | Tenho prova visível: clientes, trabalhos ou avaliações. | ☐ |
| 04 | Publico conteúdo com alguma consistência. | ☐ |
| 05 | Tenho pelo menos uma forma previsível de trazer visitas. | ☐ |
| 06 | Sei quantos contactos ou pedidos recebo. | ☐ |
| 07 | Respondo depressa a novos contactos. | ☐ |
| 08 | O meu negócio aparece no Google. | ☐ |
| 09 | Sei que serviços ou páginas trazem mais interesse. | ☐ |
| 10 | Tenho capacidade para receber mais clientes. | ☐ |

0–3

Base primeiro

Foca-te em simplificar a mensagem e organizar o site.

4–7

Bom caminho

Já tens estrutura. Falta mais consistência e afinação.

8–10

Pronto para acelerar

Tens base para crescer com mais força e controlo.

Quatro mensagens *prontas a usar*.

Troca as partes a verde pelos teus dados e envia tal como estão, por WhatsApp, SMS ou email. Usámos o tratamento formal, que costuma ser o mais seguro com clientes.

01 · A TUA FRASE

Explica o que fazes

Para a bio do Instagram, o perfil no Google e o topo da homepage.

O que fazes em onde . Prova ou diferença . Próximo passo ↓

Exemplo: Canalizador em Matosinhos. Orçamento por escrito em 24 horas. Fale connosco pelo WhatsApp ↓

02 · AVALIAÇÕES

Pedir uma avaliação no Google

Envia no dia em que acabas o trabalho, enquanto o cliente está contente.

Olá **nome** , obrigado mais uma vez por nos ter escolhido para **o trabalho** . Se ficou satisfeito, uma avaliação no Google ajuda-nos muito: **link** . Demora só um minuto. Obrigado!

O link está no teu Perfil da Empresa no Google, na opção para pedir avaliações.

03 · NOVO PEDIDO

Responder a um novo contacto

Se puderes, na primeira hora. Quem responde primeiro ganha muitos trabalhos.

Olá **nome** , obrigado pelo contacto. Para lhe dar um orçamento certo, pode enviar-me **uma fotografia / a morada / as medidas aproximadas** ? Posso passar aí **dia** ou ligar-lhe hoje às **hora** .

04 · SEGUIMENTO

Lembrar um orçamento, com calma

Dois ou três dias depois de o enviares, se não tiveres resposta.

Olá **nome** , só para confirmar se recebeu o orçamento para **o trabalho** . Se tiver alguma dúvida, responda aqui. Sem qualquer pressão.

Muitos trabalhos ganham-se na resposta, não no anúncio. *Sê quem responde primeiro.*

Sete dias, *cerca de vinte minutos por dia.*

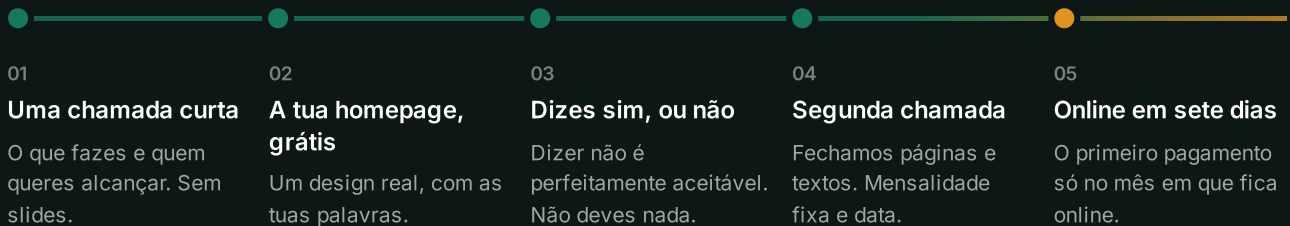
Pequenas tarefas para fazeres esta semana, sem contratar ninguém. Faz pela ordem.

- | | | |
|-----------------|---|--------|
| Dia
1 | Escreve a tua frase
O que fazes, onde e qual é o próximo passo. Põe-na na bio do Instagram e no perfil do Google. Modelo na página 11 . | 15 min |
| Dia
2 | Arruma o teu perfil no Google
Confirma horário, telefone, serviços e as zonas onde trabalhas. Junta cinco fotografias reais do teu trabalho. | 30 min |
| Dia
3 | Pede três avaliações
Escolhe três clientes que ficaram contentes com um trabalho recente e envia-lhes a mensagem da página 11 . | 10 min |
| Dia
4 | Testa o site no telemóvel
Encontras o número de telefone em três segundos? Envia uma mensagem a ti próprio pelo formulário e confirma que chega. | 15 min |
| Dia
5 | Publica um antes e depois
Um trabalho real, duas fotografias, uma frase sobre o que fizeste. Termina com o próximo passo. | 20 min |
| Dia
6 | Responde às três perguntas mais comuns
Aponta o que te perguntam ao telefone e junta as respostas ao site ou ao perfil. | 30 min |
| Dia
7 | Conta o que entrou
Quantos pedidos chegaram esta semana e de onde veio cada um? Aponta, e na semana seguinte faz mais do que resultou. | 10 min |

Pequenas melhorias regulares valem mais do que um grande relançamento. *Repete todos os meses.*

Queres ajuda a pôr isto *em prática?*

Desenhámos a tua homepage antes de pagares. Cinco passos, e só pagas no quinto.



CONTACTO

Falar com a teialoom

Uma conversa, sem compromisso.

[Falar →](#)

REVISÃO GRÁTIS

Três coisas que mudaríamos

Por escrito, em 24 horas.

[Pedir →](#)

TRABALHO

Sites e demos que fizemos

Clientes reais e demos.

[Ver →](#)

WEBSITE

teialoom.com

Planos, perguntas e respostas.

[Abrir →](#)