



Saiba como aumentar as vendas pela internet com um blog corporativo

Algumas dicas no blog corporativo podem ser o segredo de como aumentar as vendas pela internet!

Um **blog corporativo** pode ter um excelente tráfego, mas como transformar esses leitores do blog empresarial em clientes e como **aumentar as vendas online**?

Essa é uma pergunta que muitos se fazem. Afinal, como sabemos, o blog corporativo pode sim ser um canal muito **rentável**.

Por isso, hoje você vai conferir **8 dicas de blog empresarial** que podem ser utilizados para **aumentar os índices de vendas** através de blogs corporativos e potencializar o seu negócio!

Como aumentar as vendas pela internet: 8 dicas para site e blog corporativo

Não basta apenas escrever. Não tem como aumentar vendas pela internet sem seguir algumas táticas de [marketing digital](#).

Dê uma olhada em nossas dicas para seu blog empresarial.

#1. Utilize o Hellobar em seu blog

A Hellobar trata-se de uma **barra com uma mensagem de boas-vindas** para os seus leitores.

Essa barra permanece na tela mesmo quando seus leitores rolam o conteúdo e você pode personalizá-la com a mensagem que quiser e a cor que quiser, tudo para torná-la mais atraente aos seus leitores.

Como as aumentar as vendas online com o Hellobar?

Simples, a Hellobar permite que você coloque um **link para redirecionar** seus visitantes para uma página de destino ou para a sua homepage, sendo muito útil para impulsionar suas vendas pela internet!

#2. Preencha os espaços vazios com banners

Sabe aquele **espaço vazio** que fica no canto do seu blog? Que tal preenchê-lo com **anúncios interessantes** aos seus

visitantes?

Os **banners** são uma maneira bem simples de atrair tráfego para uma página de destino ou para sua homepage, onde você estará ofertando seu produto ou serviço!

#3. Faça ofertas ao longo de seus textos

Antes é preciso entender que o blog não é um lugar para fazer vendas, o blog é um lugar para **escrever para os seus leitores**.

No entanto, o conteúdo do blog serve para atrair potenciais clientes que estejam interessados em seus produtos ou serviço.

Os textos, é claro, não devem ser pura propaganda, afinal não é isso o que os leitores vêm procurar em um blog. Sem um bom texto, não há como aumentar vendas pela internet.

Os **leitores** estão sempre em busca de alguma **solução para os seus problemas**, de alguma dica para suprir suas necessidades. Portanto, informar o seu leitor é fundamental.

Seno assim, por que não ajudá-lo e aproveitar para ofertar o seu produto, que é ideal para suprir a necessidade do seu leitor?



O blog é um lugar para escrever para os seus leitores

#4. Colete os e-mails dos seus visitantes

Uma maneira muito importante de como aumentar as vendas online é a **coleta de e-mails**. Assim que coletado o e-mail, você pode adicioná-lo à sua lista de contatos para ofertar produtos e serviços – quanto mais e-mails você tiver em sua lista, melhor.

Por isso, use em seu blog **pop-ups de coleta** de e-mails e deixe

na barra lateral, antes dos comentários, um convite para que seus visitantes assinem a **newsletter**.

Claro que coletar e-mails não é assim tão fácil. E para tornar essa tarefa mais simples, tente **oferecer alguma coisa em troca** para seus visitantes.

Muitos blogs oferecem e-books, por exemplo, em troca do e-mail do visitante.

#5. Atraia cada vez mais tráfego

Quer saber como aumentar as vendas pela internet?

Ora! Para vender bem online é preciso contar com muito tráfego no seu blog, pois lembre-se que apenas uma parte desse tráfego é que se converterá em clientes – é o que conhecemos como **“funil de vendas”**.

E como atrair cada vez mais tráfego?

Para começar, livre-se do tom corporativo exagerado e aposte em um tom mais **amigável** que faça com que seu leitor se sinta mais à vontade.

Afinal sua missão aqui é **ajudar no prospect do seu blog** e do seu negócio. Já parou para reparar como as grandes empresas como as Casas Bahia, o Ponto Frio e o Magazine Luiza estão abordando um tom mais amigável ultimamente?

Então, faça como as grandes empresas se quiser descobrir como aumentar as vendas online!

Para atrair mais tráfego e fazer os leitores pararem realmente para ler o seu conteúdo invista em **títulos de e-mail marketing e de posts bem atraentes**.

Afinal a internet é cheia de conteúdo competindo com o seu e, além disso, sabemos que as pessoas que estão online geralmente estão fazendo outras coisas além de navegar no seu blog, por

isso é fundamental conseguir chamar e **prender a atenção do seu leitor**.

Deixe claro em cada título qual é o **benefício oferecido** ao leitor por ler aquele conteúdo ou então apele para a curiosidade de seus leitores.

#6. Capture leads

Blogs que trabalham com a [geração de leads](#) podem dobrar e até mesmo triplicar facilmente o seu número de contatos coletados quando decidem alavancar o tráfego.

Existem vários **serviços** que permitem **capturar e-mails** e contatos. além disso, você também pode configurar páginas de destino para redirecionar o tráfego de uma maneira que seja vantajosa para o seu blog e para as vendas.

#7. Conheça os seus leitores e clientes em potencial

Sabe o que acontece quando você atira sem mirar em algum alvo? Você acaba gastando um monte de munição sem acertar nada.

O mesmo acontece no mundo dos negócios: se você não direcionar o seu conteúdo e a sua propaganda para um público-alvo, provavelmente gastará muito mais em publicidade e acabará tendo um retorno pequeno e desproporcional ao investimento.

Por isso, é extremamente importante **conhecer o seu público-alvo** e direcionar seu conteúdo para esse público.

Por isso defina quem é a sua [persona compradora](#), tente identificar quem é o seu [cliente ideal](#), o que seu cliente procura, quais são as suas necessidades e procure lhe oferecer o conteúdo com a solução para essa persona.

#8. Conclua com chamadas de ação (CTAs)

Uma boa conclusão não é aquela mais bem aplaudida, mas sim aquela que gera alguma ação, por isso procure sempre **fazer uso de chamadas de ação** ao concluir um texto no seu blog corporativo.

Depois que seus leitores já receberam as dicas que eles queriam, eles estão muito mais aptos ouvir uma sugestão e a executar alguma ação, que pode ser o preenchimento de algum **formulário**, fornecer seu endereço de e-mail e até mesmo realizar uma compra!

Por isso, aproveite o poder dessas chamadas de ação ([Calls to Action](#), ou CTAs) e não dispense seu uso no final dos artigos no seu blog corporativo!

Então, quais desses métodos você utiliza em seu blog? Já pensou em outras maneiras de como aumentar as vendas pela internet? Deixe seu comentário e compartilhe suas sugestões e dúvidas!

Baixe nosso e-book gratuito e conheça outras formas de gerar leads: [Guia da Prospecção](#)