

"LotCon" Biz Soluções

INSTANT



**Reconhecimento
de Nome Imediato !**

Um relatório especial!

~Um relatório especial da "LotCon" Biz Soluções~

Reconhecimento de Nome Imediato

Impulsione sua Presença Online

Elaborado para você por

Fred Lotgering

www.lotcon.com.br

Mantenha-se informado!

[Inscreva-se aqui](#)

Você receberá os artigos mais recentes e ofertas especiais!

Este livro e TODO seu conteúdo são fornecidos para uso particular. Nenhuma parte deste ebook pode ser reproduzida ou transmitida de qualquer forma, eletrônica ou mecânica, incluindo fotocópia, gravação ou qualquer sistema de armazenamento de informação ou sistema de recuperação sem autorização expressa por escrito, datada e assinada pelo publicador.

AVISO LEGAL:

O Publicador tem se esforçado para ser o mais preciso e completo quanto possível na criação deste relatório, não obstante o fato de que ele não garante ou representa, em qualquer momento, que o conteúdo apresentado é atualizado, devido à rápida evolução da Internet.

Embora todas as tentativas tenham sido feitas para verificar as informações prestadas nesta publicação, "LotCon" e / ou o autor não serão responsáveis por quaisquer perdas, diretas ou indiretas, que sejam decorrentes do uso das informações contidas neste documento, incluindo - mas não se limitando a erros, omissões ou imprecisões.

Nos livros de conselhos práticos, como qualquer outra coisa na vida, não há garantias de renda feita. Os leitores são advertidos a confiar em seu próprio julgamento sobre as suas condições individuais para agir com coerência.

Este livro não se destina a uso como fonte de conselhos de negócios, jurídicos, de contabilidade ou aconselhamento financeiro. Todos os leitores são aconselhados a procurar os serviços de profissionais competentes nos campos de negócios, jurídicos, de contabilidade, e no campo das finanças.

Copyright & Informação
[Fred Lotgering, "LotCon" Ltda](#)

Introdução

Se você quer fazer negócios online, você precisa fazer algumas perguntas. Seus clientes em potencial e os clientes fidelizados fazem estas mesmas questões.

Quem é você? Por que alguém deveria confiar em você como fornecedor de um serviço ou produto? Você é uma figura sólida, confiável e real?

Quando você põe seu nome no Google, o que aparece?

Fica imediatamente óbvio que você e sua empresa são sólidas? Você pelo menos aparece nas buscas?

Aqui está o cerne da questão. Você precisa criar e manter uma presença online que permita que o mundo saiba que você é alguém que deve ser levado a sério.

Caso contrário, você é apenas mais um dos sem rosto, sem nome, que cria milhões de sites, na esperança de ganhar um dinheirinho rápido, mas que não conseguem distinguir-se na multidão.

Você precisa ter uma presença online sólida e saber como mantê-la - contribuindo para a sua credibilidade e reconhecimento de seu nome dentro de seu campo de atuação.

Este guia vai mostrar-lhe como começar. Nós o criamos para ajudar a fazer a bola rolar, projetando o seu nome lá fora, de uma forma positiva.

Nós vamos caminhar por seis estratégias fantásticas que vão começar a preencher essas pesquisas Google com o seu nome, página após página, de resultados positivos, precisos, e resultados que irão construir sua reputação.

Se você ainda não tem presença online, esta é uma ótima maneira de começar. Estas técnicas irão pôr o seu nome exposto, popularizando você como alguém com quem as pessoas farão negócios com prazer.

Técnicas

Comunicado de Imprensa

A maioria das pessoas pensa em comunicados de imprensa como uma forma de capturar a atenção da mídia. Isso realmente é seu objetivo principal, mas têm um valor adicional - especialmente para aqueles que gostariam de começar a construir sua atuação online.

Você deve elaborar um comunicado de imprensa e distribuí-lo como parte da estratégia de criar sua presença online. Vamos examinar o plano.

Primeiro, você precisa do comunicado de imprensa. A idéia aqui é compartilhar informações interessantes sobre você e sua empresa.

Você vai querer que seu nome apareça no boletim de imprensa algumas vezes e impulsioná-lo (ou o nome da sua empresa) para a "página principal" das notícias da mídia.

Se você não sabe muito sobre como escrever comunicados de imprensa, adquira um guia de qualidade que irá mostrar através de detalhes o processo de criação de um bom lançamento.

Comunicados de imprensa não são realmente complicados, mas têm certas convenções estilísticas e conhecer os truques do comércio vai aumentar o desempenho global.

Alternativamente, você pode contratar um escritor para criar o lançamento. Um escritor experiente, com histórico na área de lançamentos e uma compreensão de seus objetivos na construção de uma reputação pode fazer o processo correr sem problemas e mais rapidamente.

Um bom escritor vai ajudar a melhorar seus resultados globais, também. Além disso, uma versão fantástica pode refletir melhor sobre você, o que deve ajudar em termos de construção de reputação.

Depois de elaborar seu comunicado de imprensa, você precisa começar o processo de distribuição online. Este é o lugar onde o aspecto de construção de presença realmente entra em ação.

Diversos sites aceitam e publicam comunicados de imprensa. Jornalistas e profissionais da mídia usam alguns destes sites para encontrar novas histórias e idéias.

Os outros fazem pouco mais do que usar releases como conteúdo web na esperança de aumentar o tráfego e ganhar dinheiro com programas de publicidade AdSense ou contextuais.

Você precisa ter certeza de que você está usando, pelo menos, um dos melhores sites pagos.

No entanto, você não precisa se preocupar com a qualidade dos pontos de distribuição, enquanto usa esta técnica. Isso porque nosso principal interesse é fazer tudo que pudermos para seu comunicado de imprensa aparecer em quanto sites for possível.

É por isso que os comunicados de imprensa são uma ótima ferramenta, por sinal. Os maiores portais de imprensa têm sites afiliados que irão escolher e publicar releases apresentados com base na geografia e/ou assunto.

Enviar o seu comunicado de imprensa para "ExampleReleaseCo.com" também pode obter seu comunicado publicado em "YourTownNews.com", "YourNicheInfo.com" e outros sites.

Além disso, essa é apenas uma maneira que os comunicados de imprensa tem de dar-lhe máximo impulso para seus investimentos, em termos de exposição. Além de todos esses sites, existem inúmeros outros que usam comunicados de imprensa como fonte de conteúdo do site.

Eles vão puxar releases dos diretórios e vão republicá-los em seus próprios sites. Isso significa que uma apresentação única pode colocar o seu nome (e link) em dezenas de websites.

Os diretórios pagos e de alta qualidade produzem resultados melhores.

Isso porque eles estão em redes de sites "em casa" que são geralmente maiores e porque mais pessoas usam seu conteúdo. Eles tendem a se classificar melhor nos motores de busca, também.

É por isso que recomendamos o uso de pelo menos um ponto de distribuição bem pago. Ambos PRWeb.com e PRLeap.com são boas escolhas. Eles são relativamente econômicos e ainda assim conseguem resultados top de linha.

Você não vai limitar-se a uma distribuição paga ou duas, no entanto. Nós queremos fazer tudo o que pudermos para lançar a sua marca online. Isso significa que queremos colocar o lançamento em tantos locais quanto possível.

Portanto, você também vai enviar o seu comunicado de imprensa a uma grande variedade de pontos de distribuição de lançamento gratuitos.

Os sites gratuitos geralmente não se comparam com as opções pagas em desempenho global, mas a publicação é um processo rápido e os benefícios acima pode ser bastante excitantes. Mesmo quando não são, você ainda está expondo em mais um lugar o seu nome.

Ao apresentar o lançamento, há algumas coisas que você deve fazer.

Primeiro, se o site em questão pede um breve resumo, tente fornecer-lhes um resumo que inclua o seu nome.

Em segundo lugar, esses sites vão pedir informações de contato. Forneça-as, mesmo que ninguém realmente use para entrar em contato com você, isso adiciona nível a mais de credibilidade aos seus esforços.

Terceiro, muitos desses sites de distribuição permitirão que você insira palavras-chave que descrevam o seu lançamento. Use o seu nome como uma das palavras-chave.

Você pode enviar seu comunicado para quantos locais de lançamento livre você quiser. Há literalmente centenas para escolher. É fácil conseguir uma longa lista de opções atualizadas através de uma simples pesquisa.

DICA BÔNUS 1: Você vai passar pelo processo de distribuição tendo um press release, ou vários.

Você pode considerar elaborar vários press releases e publicar todos ao mesmo tempo.

Seu objetivo aqui é começar a inundar o mundo com o máximo de informações possível para construção da sua credibilidade.

Você pode mais tarde mudar para um plano de publicação imprensa de apenas "uma vez por mês", mas comece de forma mais agressiva no início a fim de construir uma boa posição nos motores de busca.

DICA BÔNUS 2: Se você está operando com um orçamento apertado e você não pode arcar com os locais de distribuição paga, siga o plano e aumente a distribuição para os sites gratuitos. Não vai ser tão eficaz, mas é uma boa maneira de ter seu nome lá fora, para que todos possam ver - mesmo se você não gaste um centavo no processo.

DICA BÔNUS 3: Enviar comunicado de imprensa site atrás de site não é difícil, mas certamente não é muito emocionante e interessante, também.

Além disso, seu tempo seria melhor gasto a fazer algo um pouco mais significativo para o seu negócio.

Isso é motivo suficiente para encontrar alguém a quem você possa terceirizar o processo de submissão. Provavelmente você será capaz de encontrar alguém para a tarefa por um preço módico.

Certifique-se de que a empresa a manusear a distribuição para você é experiente e que suas expectativas são claras. Com instrução atualizada, poderá encontrar uma solução de baixo custo para a tarefa monótona de publicar os comunicados de imprensa!

Artigos

Marketing de artigos tem sido um dos meios mais populares de promoção de sites. As pessoas escrevem artigos que incluam links para seus sites e distribuem em diretórios de artigos.

Isso garante backlinks para os sites, o que ajuda em termos de desempenho em motores de busca, e enviar para os diretórios mais poderosos pode produzir um fluxo impressionante de tráfego direto.

Isso é motivo suficiente para escrever artigos, mas há pelo menos uma outra razão - o aumento de reconhecimento do seu nome.

Se você enviar os artigos para vários diretórios usando o seu nome, você começará a desenvolver o tipo de reputação credível que você deseja.

A maioria dos escritores de artigo experientes garantirão que você só precise enviar seus artigos para alguns poucos diretórios para ter alto desempenho.

Isso é verdade quando seu objetivo primordial for o tráfego. Quando você estiver tentando marcar o seu nome na internet, vale a pena publicar em um pouco mais de diretórios do que normalmente.

Aqui, em poucas palavras, está como implementar esta estratégia para desenvolver o reconhecimento do seu nome.

Primeiro, escreva alguns artigos. Estes devem ser informativos, peças interessantes sobre o seu nicho que ajudam a desenvolver a sua credibilidade e que tornam óbvio que você entende do assunto, como profissional que você é.

Os artigos devem ter pelo menos 500 palavras de conteúdo (alguns diretórios definem esse como o comprimento mínimo) e devem ser cuidadosamente examinadas a gramática e ortografia.

Além disso, você vai querer se certificar de que seus artigos não são peças puramente promocionais. Eles precisam ser informativos e não pode ser meros arremessos de vendas.

Em segundo lugar, prepare uma caixa de recursos que você possa usar com os artigos. Esta é a parte do artigo que inclui informações sobre você e um backlink ao seu site.

Muitos escritores de artigos desaconselham uma tradicional "bio" que mostre às pessoas sobre você. Eles argumentam que você pode obter melhores resultados enfatizando os benefícios de visitar seu site.

Isso é verdade quando o seu principal objetivo é marketing. No nosso caso, estamos mais preocupados com o aumento de sua marca pessoal. Escreva uma bio "sobre o autor" em que as pessoas para conhecer um pouco sobre você devam clicar em seu link. Use o seu nome na caixa do recurso e forneça um link para seu site principal.

Terceiro, distribuir o artigo para uma variedade de diretórios. Você precisará configurar contas de acesso livre em muitos dos diretórios antes de publicar seus artigos.

Este é um processo muito fácil e só vai levar alguns momentos. Publicar o artigo em si é um processo rápido e intuitivo, também.

Logicamente, você precisa enviar o artigo para os diretórios mais conhecidos e mais poderosos.

Estes irão fornecer mais quilometragem por causa de sua longevidade nos resultados de pesquisa e pelo fato de que outros webmasters usam o conteúdo agregado em seus sites - dando-lhe ainda mais exposição.

Além EzinArticles.com, GoArticles.com e ArticlesBase.com, você pode aumentar seu alcance, submetendo a uma variedade de outros diretórios. Há literalmente milhares disponíveis e você pode encontrar listas completas de sites diretórios de artigos com uma simples busca no Google.

Você vai obter resultados rápidos com esta técnica porque muitos diretórios publicam material quase que instantaneamente. Seu poder cresce nas semanas seguintes conforme os diretórios mais lentos vão revendo suas observações e publicando-as.

BONUS TIP 1: Você pode melhorar o poder e utilidade da sua publicação fazendo a criação de um link de texto âncora com uma das palavras-chave principal do seu site.

Nosso foco aqui é sobre o reconhecimento do nome, não marketing, mas nunca é demais dar às suas publicações um valor extra!

BONUS TIP 2: Algumas pessoas não são escritores muito bons.

Algumas pessoas escrevem tão lentamente que podem fazer esta técnica simples extremamente agonizante.

Algumas pessoas escrevem bem e podem escrever rapidamente, mas sentem como se seu tempo pudesse ser melhor gasto lidando com outros aspectos de seus negócios.

Se você cai em uma dessas três categorias, pode considerar a contratação de um escritor freelancer. Procurar um bom escritor que dê conteúdo de qualidade sobre o produto e terceirizar a tarefa para ele em vez de fazer tudo sozinho pode valer a pena.

DICA BÔNUS 3: É verdade para comunicados de imprensa, e é verdade para a distribuição de artigos, também. Você pode terceirizar o processo ou você pode se inscrever em um dos muitos serviços que prometem distribuir seu artigo para vários sites para você. Você vai gastar algum dinheiro, mas vai economizar algum tempo.

Perfis

Você pode usar um argumento convincente de que o chamado movimento da Web 2.0 foi mais hype do que sólido, mas ele alterou a maneira como as pessoas interagem com a Internet em alguns aspectos.

Uma das mais importantes foi a ascensão do conteúdo gerado pelo usuário. Webmasters abriram seus sites para comentários e discussões aos membros da platéia.

Hoje, a maioria dos grandes sites permitem uma oportunidade para a interação. Não estamos apenas falando sobre o recurso de comentário em blogs populares.

Você pode comentar sobre as histórias que aparecem em todos os sites dos principais jornais. Sites dedicados a interesses de nicho, muitas vezes apresentam uma grande quantidade de envolvimento e participação da comunidade.

A maioria dos sites não permitem apenas comentar em seus sites. Eles exigem alguma forma de cadastro. Eles fazem isso para evitar um tsunami de comentários de spam e para aumentar o senso de comunidade em geral.

Quando você se inscrever em um desses sites, você terá a oportunidade de criar um nome de usuário e alimentar o site com informações de perfil que outros possam ver. Em muitos casos, os motores de busca podem ver essa informação também.

Estas oportunidades lhe proporcionam uma ótima maneira de aumentar o reconhecimento de seu nome e sua presença on-line em geral.

Aqui está um passo a passo rápido para aproveitar este elemento da Web 2.0 ao seu favor.

Em primeiro lugar, isole os principais sites que realmente lhe interessam e/ou que se relacionam com o seu nicho de negócios. Pense sobre os sites que você lê regularmente e aqueles que você *deveria* ler. Depois de ter uma lista de sites em mente, corte fora aqueles que não têm opções de criação de conta.

Segundo, comece a criar seus perfis pessoais nos sites restantes. Você não está usando esses sites apenas porque eles dão uma oportunidade de backlink. Isto é sobre a criação de sua reputação e você precisa fornecer informações completas.

Use o seu próprio nome como um nome de usuário. Usar um pseudônimo ou "nickname" prejudicaria a eficácia desta abordagem.

Forneça informações precisas sobre você e seja o mais abrangente possível. Esta é sua chance para que os outros saibam que você está lá e o que você oferece.

Alguns sites permitem que você inclua sua própria foto de perfil. Você deve fazê-lo. Escolha uma imagem decente de si mesmo e poste em todo o lugar! Ela acrescenta à sua credibilidade e humaniza a sua identidade online.

Não crie um link para seu site a partir do perfil neste momento. Muitas pessoas utilizam essas oportunidades perfil como uma ferramenta de desenvolvimento de link. Eles criam contas rápidas e usam apenas como um meio de publicar seus links.

Os administradores do site, muitas vezes excluem essas contas. Nós iremos usar esses perfis para os links, mas você ainda não vai colocá-los agora.

Terceiro, uma vez que você construiu sua conta, coloque-a em uso. Escolha algumas histórias ou páginas sobre as quais comentar.

Escreva comentários produtivos e legítimos que contribuam para a conversa em curso e não preencha-os com links ou qualquer outra linguagem promocional.

Você quer que os administradores do site levem a sua conta a sério e não o excluam como a uma plataforma de spamming.

Quarto, cerca de uma a duas semanas depois de fazer esses comentários, retorne à sua conta e adicione o link para seu(s) site(s) e blog(s) pela configuração do site e de seu perfil.

Agora você tem uma conta "clean" e você não vai levantar suspeitas quando incluir seu link. Enquanto estiver lá, comente em pelo menos uma história ou tópico existente.

Ao fazer isso, você está criando mais do que criar um backlink duradouro. Você está criando um perfil que pode ser encontrado por outros na busca de informações sobre você.

Esse perfil (supondo que você o escreveu de forma eficaz) irá reforçar a sua credibilidade e reputação on-line, assim como os comentários que você deixou ao usar seu nome de usuário (que por acaso é seu nome real).

DICA BÔNUS 1: Quando você enviar sua foto para esses sites, certifique-se o arquivo gráfico inclui o seu nome. Usando nomes de arquivos que incluam o seu nome, você estará aumentando as chances de fazer a imagem correta aparecer quando as pessoas fizerem uma pesquisa de imagens sobre você.

DICA BÔNUS 2: Ao deixar comentários, fazê-los com o seu negócio em mente.

Você não pode estar sempre em sites diretamente relacionados ao seu negócio, mas você não quer deixar comentários controversos ou que possam voltar contra você.

Faça respeitosamente, baseados em informação e que não incluam argumentos religiosos ou políticos e que sejam fundamentalmente de natureza positiva. Você quer mostrar uma boa imagem!

DICA BONUS 3: Nem todos os sites são criados iguais nesse aspecto. Por exemplo, alguns sites mantêm as informações de membros e perfis longe dos motores de busca e apenas outros

usuários registrados do site podem acessá-los! O que obviamente não ajuda muito.

Antes de configurar um perfil, tire um momento para tentar olhar para o perfil de outro membro do site *sem estar conectado*.

Se o site avisa que a informação só está disponível para os membros que estão logados, você realmente não pode usar o perfil para ajudar a construir a sua presença e reconhecimento de nome.

Social Media

Sites como Facebook, MySpace, LinkedIn, Twitter e outros recebem uma grande quantidade de tráfego com motores de busca. Criação de contas com estes serviços lhe dá uma oportunidade para desenvolver um nome e uma reputação.

Muitas pessoas realmente não gostam da idéia de brincar com todos esses sites diferentes, no entanto. Enquanto a mídia social pode ser uma ótima maneira de promover o negócio, não é ideal para todos.

Independentemente de como você se sente sobre como usar esses serviços, é essencial a criação de contas com eles.

O processo é relativamente simples.

Primeiro, você se inscreve para as contas. Cubra todos os sites acima referidos e quaisquer outros que você acha que podem oferecer algum grau de potencial e relevância.

Se você percebeu, um tema comum nestas recomendações, é "quanto mais, melhor!"

Em segundo lugar, tire tempo para fornecer uma biografia completa e informações de usuário para os sites. Mais uma vez, você está criando reputação, credibilidade e branding.

Não negligencie a oportunidade de fornecer links para seu site e incluir sua foto com todas as opções. Você será capaz de usar a mesma informação várias vezes, então isso não irá demorar tanto quanto você imagina.

Em terceiro lugar, depois de construir a sua conta, reserve um momento para utilizar o serviço. Você não precisa se tornar um usuário regular, mas você quer ter mais de um perfil cadastrados.

Você pode oferecer um "tweet" anunciando que você está "testando" a mídia social ou que forneça um link para seu site.

Uma atualização de status no FaceBook que diz: "Você pode me encontrar em NameOfYourSite.com" é uma boa maneira de começar. O objetivo é criar uma conta atualizada.

Realmente vale a pena criar esses perfis e completá-los. Isso porque os motores de busca parecem absolutamente adorá-los.

Você pode ter quase certeza de encontrar seus perfis pessoais nesses sites vindo no topo dos resultados de motores de busca quando você procurar pelo seu nome mais tarde.

Dica bônus 1: Há tantos diferentes sites de mídia social hoje em dia que se tornou óbvio que manter-se com todos eles pode ser uma tarefa enorme. Como resultado, os desenvolvedores têm feito mais fácil a integração de seus sites.

Por exemplo, você pode definir as coisas de modo que um "tweet" via Twitter aparecerá na sua conta Identi.ca, sua conta do Facebook e

outros lugares.

Que torna possível a criação de uma presença permanente em várias plataformas, enquanto na verdade usando apenas uma delas.

Se você lidar com isso com o grau certo de sutileza, você pode até usar um serviço gratuito para gravar e armazenar múltiplos "tweets" que serão lançados em um cronograma definido.

Com um pouco de trabalho, você pode configurar uma série de sites de mídia social que operam por um período prolongado em "piloto automático".

Dica bônus 2: Faça a sua lição de casa sobre mídias sociais. Para a maioria das pessoas, é possível usar esses sites em sua vantagem. Eles podem não ser sua prioridade agora, mas eles podem se tornar uma parte valiosa do seu negócio on-line em geral e nos esforços de branding.

No mínimo, investigue um dos maiores sites para descobrir como você pode usá-lo melhor em sua vantagem. Você irá construir esses perfis de qualquer forma, faz sentido colocá-los em uso.

Dica BÔNUS 3: Não se esqueça que a sua presença nas mídias sociais é detectável por pessoas que estão interessadas em aprender mais sobre você a nível profissional.

Se você mergulhar no mundo da mídia social de cabeça, tente autocensurar os seus comentários para que você não compartilhe quaisquer informações ou opiniões que possam danificar a sua credibilidade.

Aquela foto de vocês na festa de Natal vestindo um sutiã de casca de coco e segurando uma garrafa de champanhe na mão pode ser engraçada para você, mas poderia ser um verdadeiro desastre a um parceiro de negócios em potencial!

Seus resmungos sobre política podem permitir-lhe uma oportunidade para desabafar o estresse, mas eles também podem custar-lhe o negócio. Mantenha um nível adequado de decoro profissional sempre que você participar de uma mídia social.

Propriedades Livres

Seu objetivo é estabelecer o seu nome lá fora, em tantos lugares quanto possível de uma forma positiva. Outra maneira de fazer isso é aproveitar os pedaços livremente disponíveis de imóveis virtuais lá fora. Muitos sites permitem que você crie páginas livres ou blogs, e você deve aproveitar a oportunidade.

Você pode criar um blog gratuitamente em WordPress.com ou no Blogger.com. Você pode criar lentes de Squidoo livre e páginas como HubPages. Weebly.com lhe darão um site gratuito. Assim como o Wetpaint. E esses são apenas alguns exemplos.

Você deve configurar contas com esses serviços e criar sites que possam ajudar em seus esforços de branding. Aqui está um rápido resumo de como fazê-lo.

Primeiro, use o seu nome como subdomínio do site gratuito (ou como parte dele). Use o seu nome no título, também.

Em segundo lugar, forneça alguns conteúdos valiosos no site. Você pode reciclar os artigos mencionados anteriormente neste texto ou você pode criar conteúdo original.

Terceiro, certifique-se de fornecer um link para seu site principal em cada uma dessas opções gratuitas.

No entanto, você não pode usar esses puramente como meios para direcionar o tráfego para seu próprio site. WordPress.org, por exemplo, é bastante exigente quanto a isso. Se eles perceberem que

you are not offering a "real" site, and just some backlinks, they will cancel your account.

Em quarto lugar, make a note of these sites and remember that you can use them again and always to inform people about new developments, products or activities in which you are involved. These are not "one-time" issues and you can use them repeatedly.

DICA BÔNUS 1: Do not forget to use the URL of your name, if available. Even if these sites do not end up being a key component of your business, using your name will prevent someone from doing so later.

You do not want a malicious competitor or some opportunist who shares your name to start climbing in search results by using you.

DICA BÔNUS 2: Do not produce junk sites. Not only can they reflect negatively on you, they can also make the hosting service delete your accounts. Creation of low quality and disposable sites can also prevent you from enjoying this "virtual real estate" later.

DICA BÔNUS 3: You can, eventually, develop a network of mini-sites as a way to promote your main sites. You are creating the base for a "link wheel" that can help your site rank for some of your keywords.

Seu objetivo imediato é criar sites para ajudar na sua marca. Com o tempo, no entanto, você vai querer voltar a eles para criar uma ferramenta potencialmente valiosa em SEO.

DICA BÔNUS 4: Você pode contratar os serviços de "Branding" da LotCon. Escolha entre 5 opções para melhor atender o seu negócio. Mais em www.lotcon.com.br

Conclusão

Você não irá "atingir em cheio" se ninguém souber quem você é. Você precisa de credibilidade e de uma extensa presença na web que destaque suas atividades e produtos ou serviços.

Você pode começar a desenvolver essa presença de imediato com estas cinco estratégias. Todas elas são fáceis e relativamente simples de implementar e cada uma delas pode torná-lo um pouco mais "famoso".

Se você seguir estas recomendações, você partir de um completo "ninguém", a ter seu nome em todo o lugar.

Isso pode não fazer a diferença entre fracasso e sucesso de negócios online, mas certamente estabelecerá uma base sobre a qual você pode construir seus esforços de branding.