

# 46 fontes de tráfego para você utilizar agora mesmo em seu negócio online

[wilkercosta.net/46-fontes-de-trafego-para-negocio-online](http://wilkercosta.net/46-fontes-de-trafego-para-negocio-online)

wilker

17 de julho de 2015

Uma das maiores dificuldades de todo empreendedor digital é conseguir tráfego para o seu negócio, principalmente no início quando tudo é novo para nós. Ao navegar na internet acabei encontrando um produto que me deixou bastante curioso, ao qual se intitula como "**Gerador de Tráfego**".

**Esse produto** que por sinal é muito bom, me deixou entusiasmado e motivado a escrever esse artigo. Portanto trago para você as 46 fontes de tráfego que utilizo no meu dia a dia de empreendedor e que tem me trazido ótimos resultados ao longo do tempo.



Como sabemos **tráfego + conversão = dinheiro**. Essa formula idolatrada por muitos empreendedores é a pura verdade e se você conseguir não só o tráfego, mais também aliar esses visitantes a um bom plano de conversão é dinheiro na certa.

Bom, dito isso, vamos então para nossa **mina de tráfego**. Vou organizar por tópicos para facilitar nosso entendimento e até mesmo para que você possa tomar nota das fontes principais!

## \* CONTEÚDO

## 01 – Artigos Controversos

---

Essa técnica utilizada por muitos marqueteiros digitais é muito eficiente para angariar tráfego para seus artigos . Ao criar um artigo polêmico, por exemplo, a tendência é que as pessoas se sintam atraídas a clicar no seu link e degustar aquele conteúdo que vai contra a opinião da maioria delas.

Um exemplo que posso citar é esse artigo que criei aqui no blog que trata sobre a verdade revelada do curso formula negócio online.

### **[Formula negócio online – A verdade que ninguém conta]**

Como você pode observar, o título chama a atenção devido a sua controvérsia em contar uma verdade que jamais ninguém contou e o mesmo tem me gerado diversas visitas ao longo do tempo.

## 02 – Tutoriais e guias completos

---

Outra forma de gerar tráfego para seu negócio é criar tutoriais práticos e guias completos para sua audiência.

A maioria das pessoas gostam de um conteúdo completo e de qualidade e nada melhor que oferecer isso em seus projetos.

Um exemplo disso você poderá encontrar no artigo abaixo.

### **[Como encontrar palavras chaves eficientes – o guia absolutamente completo]**

## 03 – Reaproveitar seu conteúdo

---

- Textos;
- Vídeos;
- Áudios;
- Podcasts;
- Slides

Essas são algumas formas que você pode está utilizando para reaproveitar seu conteúdo. Você pode, por exemplo, criar um artigo em texto e posteriormente criar uma versão em vídeo do mesmo e hospedar no **Youtube** ou até mesmo criar um slide do artigo e hospedar no SlideShare.

No artigo abaixo eu mostro algumas técnicas que você pode estar utilizando para divulgar o seu artigo e reaproveitar o mesmo.

### **[Checklist – 13 passos que você seguir depois de postar seu próximo artigo]**

## 04 – Entrevistas

---

- Experts;
- Estudos de caso;
- Produtores e criadores;
- Alunos;
- Empresas do ramo.

Outra forma bem interessante de se conseguir tráfego é via entrevistas.

Você pode estar entrevistando pessoas do mesmo nicho que o seu, pessoas influentes, produtores, alunos e até empresas do mesmo ramo que o seu.

A maior parte desse tráfego será advinda justamente dos seguidores das pessoas que você estiver entrevistando. Com essa técnica, você não só estará gerando tráfego, mais também autoridade no seu mercado.

E lembrando da nossa formula inicial, podemos acrescentar também a autoridade: **tráfego + conversão + autoridade = dinheiro**.

## \* BLOGS

---

### 05 – Comentários

---

Comentários em blogs influentes também podem ser considerada uma ótima fonte de tráfego.

Uma dica é criar uma relação de blogs que você pode visitar e deixar sempre que possível um comentário nos artigos que você ler. Outra coisa importante é sempre tentar ser o primeiro a comentar nesses artigos.

### 06 – GuestPosts

---

Outra fonte de tráfego bem eficiente e bastante utilizada é a criação de GuestPosts. Essa técnica além de gerar um bom tráfego, traz consigo alguns fatores positivos para o SEO do seu blog.

### 07 – Troca de Banners

---

A troca de banners é bem eficiente quando o blog que você está visando possui uma boa quantidade de tráfego. Aqui entra a seguinte premissa, se você não é visto, logo não será lembrado!

### 08 – Troca de Links

---

Essa é uma estratégia que já foi muito utilizada no passado. Porém, ainda existem pessoas que a utilizam e vem conseguindo uma boa quantidade de visitas de outros blogs.

Confesso que utilizo essa fonte de tráfego, mas com certa moderação, devido ao fato de o Google estar sempre de olho nos backlinks sujos que nosso projeto pode conseguir ao longo do tempo.

## 09 – Botões sociais de compartilhamento em seu blog

---

Se você reparar bem, ao passar o mouse ou selecionar um texto aqui no blog, aparecerá uma caixinha que disponibiliza alguns botões sociais para compartilhamento nas redes.

Esses recursos são importantes para a disseminação da informação e conseqüentemente para o aumento das visitas.

Os serviços que eu uso são o **Markely** e o **GetSocial**. Fica a dica para você implementar hoje mesmo esses recursos.



## \* REDES SOCIAIS

---

### 10 – Facebook

---

- Facebook Ads;
- Grupos;
- Fanpages;
- Perfil Social.

Você pode e deve divulgar seus projetos no Facebook. Por ser uma das maiores redes sociais da atualidade, o Facebook pode gerar milhares de visitas para o seu blog.

Faça uso da publicidade paga, dos grupos, fanpages e do seu perfil social. Com essas ferramentas aliadas a um bom plano de divulgação, as visitas e o tráfego começarão a aparecer.

## 11 – Twitter

---

- Perfil Social;
- Perfil da Empresa;
- HashTags.

Assim como o Facebook utilize todos esses recursos em suas campanhas de divulgação. Tente conseguir o máximo de seguidores possível.

## 12 – LinkedIn

---

- Grupos;
- Perfil Social;
- Próprio Grupo.

O LinkedIn está em constante crescimento e não deve ser deixada de lado quando o assunto é geração de tráfego.

## 13 – Google +

---

- Perfil Social;
- Comunidades.

Confesso que de um tempo pra cá venho dando cada vez mais ênfase ao Google +. Existem alguns recursos nessa rede social que facilitam a geração de tráfego para o nosso negócio. Como, por exemplo, o envio de um e-mail para os seus seguidores quando você compartilha algo, Fora a questão de o próprio Google está posicionando na serp algumas postagens dessa rede social.

## 14 – Pinterest

---

Essa rede social é interessante para pessoas que gostam, por exemplo, de criar infográficos. Nela você poderá compartilhar esse material e conseguir diversos seguidores que por ventura estarão visitando o seu site e assim gerando visitas para o seu negócio.

## 15 – Instagram

---

O Instagram é bem conhecido no mundo das “selfies” e pode ser utilizado como uma fonte de tráfego bem produtiva também.



## \* ANÚNCIOS

---

### 16 – Anúncios no Facebook

---

Como falado mais acima, você pode utilizar a publicidade paga do Facebook para gerar mais visitantes e potenciais clientes para o seu negócio.

### 17 – Compra de Banners

---

Você pode também comprar espaços publicitários em blogs de renome para assim conquistar mais visitantes para o seu projeto.

Um exemplo que posso citar é o **escola dinheiro (já extinto)** que por muito tempo vendeu espaço publicitário.

### 18 – Google Adwords

---

O Google Adwords pode ser uma alternativa bacana para quem deseja investir um pouco em tráfego pago. Confesso que não sou muito fã desse tipo de tráfego, mas como estamos falando de todas as formas de se conseguir gerar visitas, tenho que falar sobre essas formas.

### 19 – Artigos Patrocinados

---

Como falado no método 17, artigos patrocinados podem ser uma boa saída para gerar bastantes visitas e conseqüentemente até mesmo conseguir um pouco de autoridade.

## \* TRÁFEGO GRATUITO

---

### 20 – Agregadores de conteúdo

---

Existem diversas formas de se conseguir tráfego gratuito na internet. Algumas dessas formas já foram faladas e mostradas aqui nesse artigo e outras irei mostrar agora nesse tópico. Mais antes quero que saiba que no curso **Gerador de Tráfego** são abordadas algumas técnicas ninjas de geração de tráfego gratuito.

Por isso, criei um artigo específico falando desse treinamento e que pode te ajudar a conhecer um pouco do mesmo.

**[Clique aqui para conhecer o Gerador de Tráfego](#)**

Voltando para nossa pauta, os agregadores de conteúdo são uma alternativa quando o assunto é geração de tráfego. Já foram muito utilizados no passado, Porém, entraram em desuso pela maioria dos empreendedores digitais.

Mesmo assim, me senti na obrigação de mostrar que ainda existe essa possibilidade.

### 21 – Lista de E-mail Marketing

---

As listas de e-mail marketing assumem um papel importante na obtenção de visitantes para os seus projetos. Isso por que a maioria das pessoas que já estão na sua lista, acredita em seu trabalho e devem ser as primeiras a visitar seus artigos ou conteúdos.

Então, sintá-se na obrigação de sempre divulgar seu conteúdo inicialmente para sua lista, para que a mesma junto com as outras pessoas possam degustar o seu conteúdo e em soma compartilhar e levar a informação adiante, gerando assim, cada vez mais visitantes e futuros clientes.

## 22 – Tráfego Orgânico

---

Essa sem sombra de dúvidas é uma das principais fontes de **tráfego gratuito** da internet. Se você conseguir alinhar um bom conteúdo com uma boa otimização perante os buscadores o resultado será extraordinário.

## 23 – Indicação de outros sites

---

Essa técnica é um pouco difícil de aplicar, isso por que você precisará, por exemplo, chamar a atenção de outras pessoas que possuem um projeto influente na internet.

Essa estratégia consiste em você receber indicações de outros sites e conseqüentemente receber visitantes advindos daquela indicação.

Uma forma de se destacar e assim conseguir essas indicações é fornecer um conteúdo épico, de qualidade e que se destaque dos demais. Isso pode ser um ponto a favor quando outra pessoa for divulgar o seu negócio.

Um dos posts mais famosos aqui do blog faz referência a isso, onde eu indico os **42 melhores sites no marketing digital** na minha opinião é claro.

## 24 – Fóruns

---

Os Fóruns podem ser uma boa alternativa em longo prazo para suas visitas. Isso por que ao responder, por exemplo, uma pergunta no **Yahoo Respostas**, aquela resposta ficará salva e futuramente outras pessoas poderão consulta-la e até visitar o seu site.

## \* VIDEOS

---

### 25 – Youtube

---

- Vídeos em geral;
- **Canal no Youtube;**
- Vídeo respostas.

Criar vídeos ainda é e vai ser por um bom tempo uma das melhores formas de se conseguir tráfego gratuito para o seu negócio.

## 26 – Vímeo

---

Não se restrinja somente ao Youtube, existem diversas outras ferramentas que possuem o mesmo propósito, e uma delas é o Vímeo.

## 27 – Vídeos no Facebook

---

O Facebook vem se destacando bastante quando o assunto é vídeos. Você deve assim como no Youtube usar isso a seu favor e começar hoje mesmo a hospedar seus vídeos nessa rede social.

## 28 – Dailymotion

---

Outra forma de divulgar seu conteúdo de forma gratuita.

## 29 – UolMais

---

Como citado anteriormente, diversifique suas mídias de divulgação e assim verá o crescimento integral do seu projeto.

## \* SLIDES E APRESENTAÇÕES

---

### 30 – SlideShare

---

O [slideshare](#) é uma forma bem potente de se conseguir visitantes. Crie seus slides, reaproveite o conteúdo dos seus artigos e coloque nessa plataforma que suas visitas irão crescer instantaneamente.

### 31 – Prezi

---

Assim como o Slideshare compartilhe seu conteúdo no Prezi e aumente seu tráfego.

### 32 – Scribd

---

Assim como as ferramentas mencionadas acima, o Scribd servirá também como uma boa base de dados para seus slides.

O segredo está em reaproveitar todo o conteúdo que você cria e conseqüentemente angariar cada vez mais visitantes com essas **fontes de tráfego**.

**Está gostando do artigo? Então se inscreva em nosso blog e receba em seu e-mail diversos conteúdos como esse!**



## \* BUSCADORES

---

### 33 – Google

---

Utilizar o Google como forma de gerar visitas ainda é uma das formas mais populares de se conseguir tráfego gratuito para o seu negócio.

### 34 – Bing

---

Nem só de Google viverá o empreendedor. É importante não colocar todos os ovos na mesma cesta.

## \* FONTES OFFLINE

---

### 35 – Livros

---

Apesar de ser uma forma trabalhosa de se conseguir tráfego é uma alternativa para aqueles que pensam ou já escrevem livros.

### 36 – Eventos

---

Uma boa forma de conseguir autoridade e eventualmente elevar sua marca (e assim conseguir visitas) é através de eventos dentro do seu nicho de mercado.

### 37 – Conferências

---

Outra forma pouco utilizada e que pode ser uma ótima fonte de tráfego para seu negócio.

### 38 – Networking

---

Um bom Networking ajudará não só no tráfego, mais também na geração de novas parcerias.

### 39 – Parceria de negócios

---

Bons parceiros dispensam formalidades. Se você conseguir bons parceiros em seu nicho é quase certeza você conseguir sucesso e bastante visitantes para o seu negócio online.



## \* OUTRAS FONTES DE TRÁFEGO

---

### 40 – Google Maps

---

Se você possui um negócio local, o google Maps pode ser uma ótima alternativa para se conseguir visitantes.

### 41 – Soundcloud

---

Ótima plataforma para hospedar arquivos de áudio, podcats e etc.

### 42 – Itunes

---

Assim como o Soundcloud, o Itunes servirá também como uma boa base de dados para armazenar arquivos de áudio.

### 43 – Afiliados

---

Se você é produtor sabe da importância dos afiliados e sabe também que os mesmos serão responsáveis pela metade das visitas que você recebe em seu produto, blog e afins.

### 44 – Fóruns de nicho

---

Busque participar de fóruns de nicho com boas discussões e debates e veja suas visitas aumentarem.

## 45 – Compre outros sites

---

Ao comprar outros sites você poderá pegar as visitas desse site e migrar para um projeto seu em particular.

## 46 – Wikipédia

---

E a nossa última fonte de tráfego é a **Wikipédia**. Se você não sabe, qualquer pessoa tem o poder de editar e criar uma página no Wikipédia e fazer referência, por exemplo, a um site qualquer.

Com essa ferramenta em mãos, você pode criar uma página para seu projeto e colocar informações que poderão ser vistas futuramente por outras pessoas.

## Veja um resumo em vídeo desse artigo

---

### RECAPITULANDO...

---

Todas essas fontes de tráfego podem impactar seu projeto de tal forma que você não precise nunca mais correr atrás de visitantes. Basta apenas que você filtre corretamente as fontes necessárias e coloque em prática as dicas que foram passadas até aqui.

Não sou e acho que nunca serei fã do tráfego pago, por isso sempre tento buscar formas de alavancar minhas visitas gastando muito pouco ou quase nada.

Para encerrar esse artigo deixo aqui minha indicação do curso “Gerador de Tráfego” do meu amigo Vicente Sampaio. O cara manda muito bem quando o assunto é conversão com tráfego grátis.

Já se imaginou vendendo todos os dias no Hotmart sem precisar gastar um centavo com tráfego? Isso acontece comigo e com muitas outras pessoas e pode acontecer com você também. Clique no link abaixo e conheça o trabalho do Vicente.

**[\[Clique aqui para conhecer o Gerador de tráfego\]](#)**