



Este E-Book foi feito por profissionais de marketing que trabalham a mais de 10 anos no mercado.

O foco desse material é ensinar você, que precisa de uma renda extra, a conseguir clientes de freelancer e ganhar dinheiro por meio de gestão de conteúdo dos blogs.

Vale lembrar que você não precisa saber escrever conteúdos, quem irá fazer isso são os redatores que você irá encontrar por meio dos métodos ensinados aqui.

Todo o conteúdo dito aqui é um testemunho das experiências vividas ao longo de toda a jornada (até os dias de hoje) no mercado digital.

Se você ainda não está convencido de que esta pode ser uma oportunidade de ouro para tirar uma renda extra, te convido a continuar lendo este ebook.

Oportunidade de ganhar dinheiro como freela de SEO

Afinal, o blog ainda é relevante para as empresas?

Para responder essa pergunta, nós separamos alguns dados que mostram muito do mercado atual.

De acordo com o [InternetLiveStats](#), O Google agora processa mais de **40.000 consultas de pesquisa a cada segundo** em média, o que se traduz em mais de 3,5 bilhões de pesquisas por dia e 1,2 trilhão de pesquisas por ano em todo o mundo.

Ou seja, as pessoas pesquisam o tempo todo. Ser encontrado nessas pesquisas é o objetivo de diversas empresas, principalmente de tecnologia (por exemplo: startups). Pois os seus produtos buscam resolver problemas. E como você já deve saber, **quando temos algum problema, nós vamos direto para o GOOGLE!**

Como o tráfego pago está cada vez mais caro, essas empresas buscam formas orgânicas para atrair novos clientes e consumidores.

Ainda no exemplo de startups, só no Brasil, em 2020, [mais de 13.400 startups foram mapeadas](#). Ou seja, o mercado está aumentando cada vez mais, assim como as pesquisas.

Ignorar esses números é deixar dinheiro na mesa.

É pensando nisso que resolvemos criar um material completo para você que quer ganhar uma renda extra por meio de freela de Blogs para empresas.



Confira o sumário de tudo que irá ser tratado neste e-book:

Sumário

[Oportunidade de ganhar dinheiro como freela de SEO](#)

[Sumário](#)

[Como fechar clientes de Freelancer](#)

[PASSO 01: Conseguir a lista de potenciais clientes](#)

[PASSO 02: Instalar a ferramenta](#)

[PASSO 03: Extração de e-mails dos donos da empresa](#)

[PASSO 04: Entrando em contato](#)

[Conceitos e glossário de SEO](#)

[Ferramentas GRATUITAS de SEO que irão te auxiliar](#)

[Passo a passo de como começar](#)

[1º Entender sua persona](#)

[2º Entender o seu produto/serviço](#)

[3º Brainstorm de temas/palavras importantes para o seu produto/serviço e persona](#)

[4º Entender como funciona o funil de conteúdo](#)

[Topo](#)

[Meio](#)

[Fundo](#)

[5º Começar a busca pelas palavras-chave](#)

[6º Monte sua planilha \(acesse modelo de planilha aqui\)](#)

[7º Encontre redatores](#)

[8º Defina as entregas](#)



Como fechar clientes de Freelancer

Conforme falado acima, as empresas que buscam ter uma estrutura de Blog e SEO possuem características específicas. É muito comum o uso de blog por empresas de tecnologia e software.

PASSO 01: Conseguir a lista de potenciais clientes

O primeiro passo para ir atrás desses clientes é encontrar seus sites, para isso faça uma busca no Google usando as palavras-chave:

Software de [insira um exemplo]

Veja exemplos:

- software de contabilidade
- software de gestão
- software de estoque
- software de escritório
- software de arquitetura
- software de fluxograma
- software de folha de pagamento
- software de hotelaria
- software de logística

Outro formato para definir as empresas é procurar por universidades, neste caso você pode procurar por:

Faculdade em [local]

Essas empresas são perfeitas, porque os concorrentes delas estão sempre investindo em palavras-chave pagas usando Google Ads, e vamos nos aproveitar disso mais a frente.

Após reunir pelo menos 30 sites de potenciais clientes coloque-os em uma lista, onde preferir.

PASSO 02: Instalar a ferramenta

O próximo passo é acessar o site [Snov](#). Trata-se de uma extensão do Google Chrome.

Clique para instalar:



Localizador de e-mails

Oferecido por: [snov.io](#)

★★★★★ 4.326 | [Produtividade](#) | 200.000+ usuários

Usar no Chrome

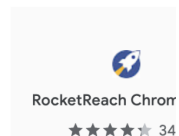
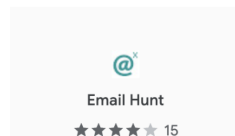
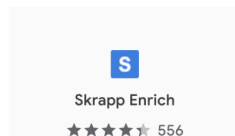
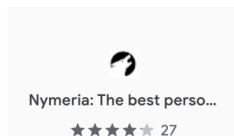
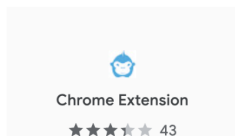
[Visão geral](#)

[Práticas de privacidade](#)

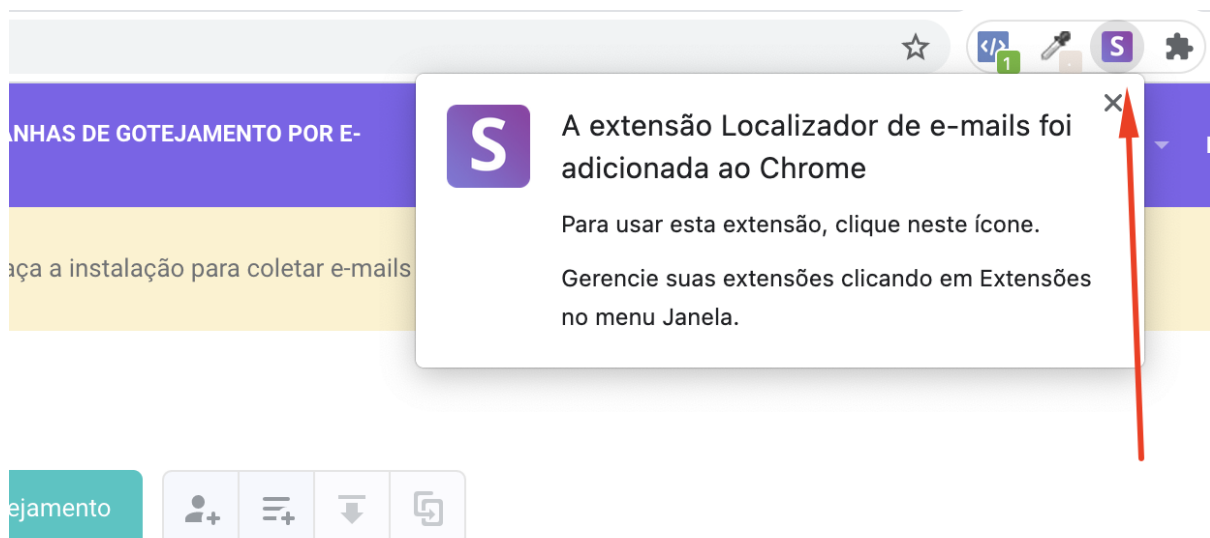
[Comentários](#)

[Suporte](#)

[Itens relacionados](#)



Ela aparecerá no seu navegador Chrome no canto superior direito.

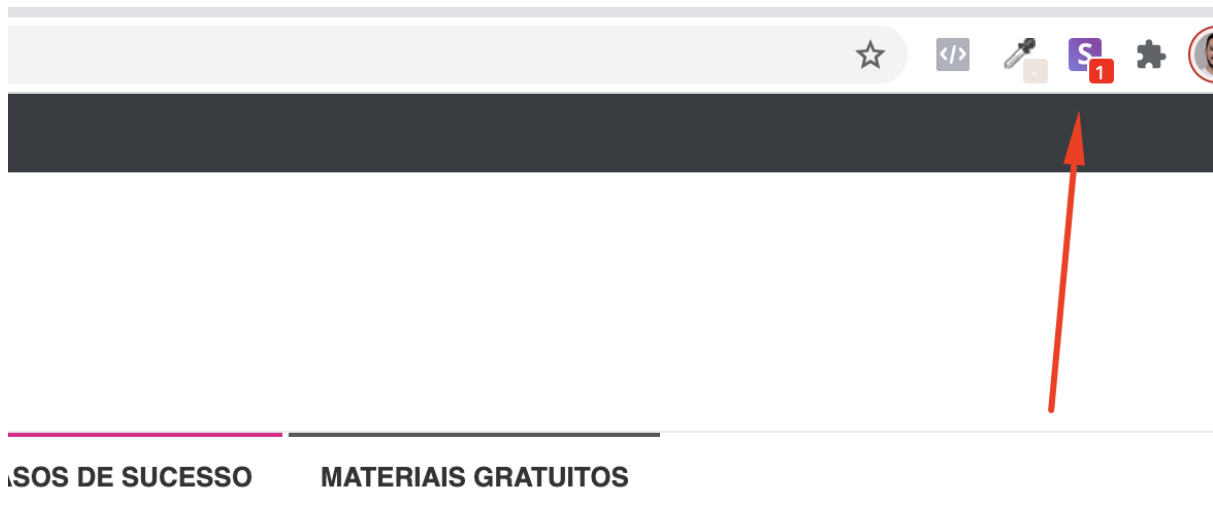


Logo após ele solicitará que você crie uma conta no Snov. É 100% gratuito para o que vamos utilizar.

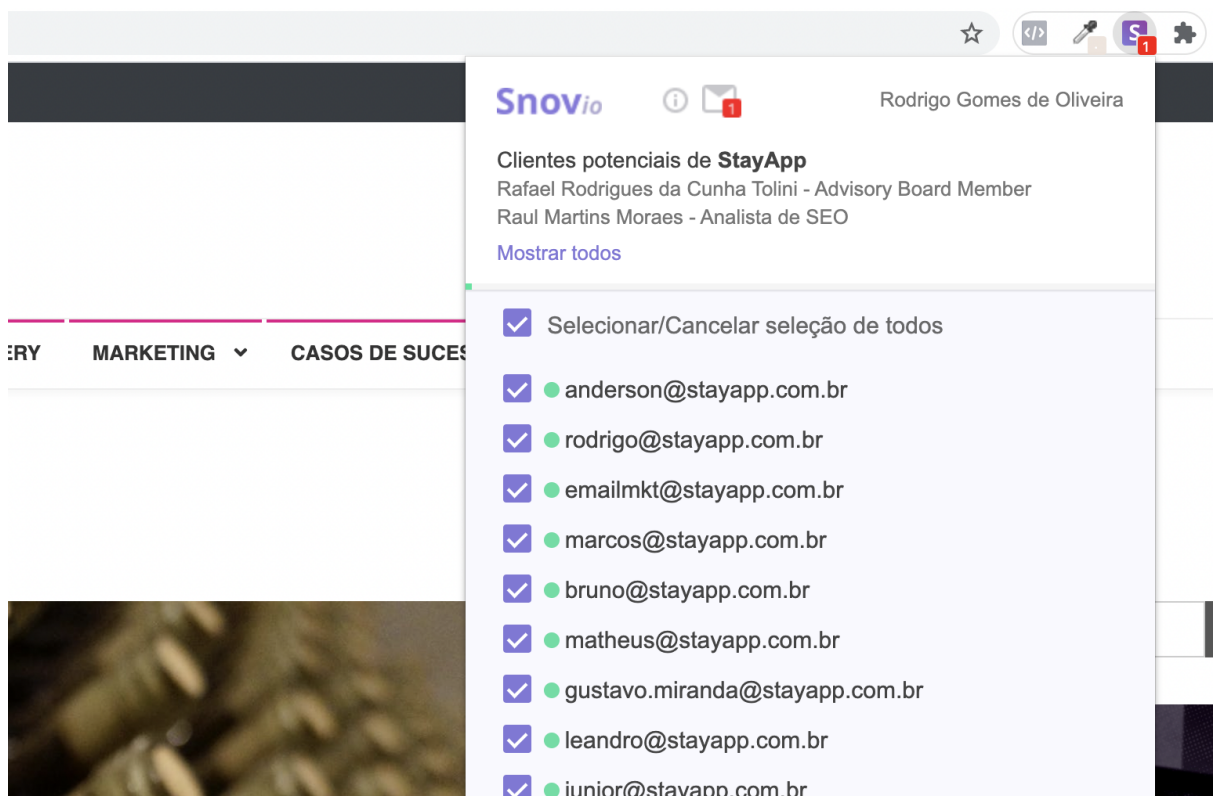
PASSO 03: Extração de e-mails dos donos da empresa

O próximo passo é acessar cada um dos sites escolhidos no mesmo navegador onde você instalou o Snov.

Dentro do site, o símbolo do Snov ficará com uma marcação vermelha, conforme na imagem abaixo:



Clique no símbolo e veja os e-mails dos donos daquele site, conforme a imagem abaixo:



Copie pelo menos um desses e-mails.

Repita o processo com todos os outros sites da sua lista que foi construída no primeiro passo deste tópico.



Salve seus e-mails em uma lista, onde preferir.

PASSO 04: Entrando em contato

O próximo passo é enviar um e-mail oferecendo seus serviços. Utilize o script abaixo:

Observação: sempre que você ver uma {{palavra}} sinalizada entre colchetes significa que é uma variável, onde você vai colocar o nome do que estiver dentro;

No caso de {{empresa}}, você substitui pelo nome da empresa. Quando você não tiver a variável remova o texto.

Título/ Assunto do e-mail: Oportunidade de geração de Leads para a {{empresa}}

Texto no e-mail:

Olá {{nome do responsável}}, tudo bem?

Me chamo {{seu nome}} e trabalho com SEO e geração de Leads orgânicos.

Meu papel atualmente é entregar para empresas como a {{empresa}} um alto volume de posts em blog por mês, a fim de transformar um blog em uma verdadeira máquina de aquisição de clientes para vocês.

E como eu vi que vocês tem concorrentes como o {{nome de um concorrente}}, que anuncia no Google Ads, pensei que seria uma ótima saída de baixo custo para vocês investirem em tráfego orgânico.

Se for do interesse de vocês, posso enviar um planejamento de palavras-chave gratuito, sem compromisso, com 5 temas de posts, para avaliarem se faz sentido e se podemos fechar negócio para que eu ajude vocês.

Se fizer sentido me avise, que te faço também uma proposta comercial.

Um abraço!

NOTA: Esse e-mail normalmente tem 1 resposta a cada 10 que você envia.

O objetivo dele é fazer com que o cliente tenha interesse em contratar esse serviço. Na sequência você vai descrever sua proposta e enviar para ele.



Vale lembrar que você pode cobrar de R\$ 200 a R\$ 500 pelo planejamento mensal, além do preço por post no blog, que vai variar de acordo com os preços de freelancer que você encontrar.

Por exemplo, se você encontrar um freelancer que cobra R\$ 10 por publicação, você pode cobrar R\$ 20 do cliente e ganhar 10 a cada publicação.

Veja um exemplo de proposta abaixo:

>>>

Proposta de construção de blog com planejamento de SEO:

- Planejamento mensal, entregue no último dia útil do mês anterior ao início das entregas: R\$ 250
- Entrega e publicação de 20 posts no mês: R\$ 500
- Caso opte por menos posts posso recalculá-lo o valor.

Após o fechamento do negócio você precisa solicitar o acesso ao blog (wordpress) do cliente.

Alinhe as datas de entrega de posts e comece o trabalho!

A assinatura do contrato pode ser feita de maneira 100% gratuita e virtual usando o aplicativo [Autentique](#).

OPCIONAL:

Cadastre-se na plataforma [Workana](#) para receber pedidos de trabalho.

Modelo de contrato ([clique](#))

Lembre-se de fazer uma cópia do modelo de contrato.

Agora que você já adquiriu seu primeiro cliente, vamos começar o nosso planejamento de SEO. Mas antes disso, confira algumas informações importantes:

Conceitos e glossário de SEO

Palavra-chave - Palavra ou termo utilizado para realizar as pesquisas

Volume - Número médio de pesquisas mensais de uma determinada palavra-chave.



Ferramentas GRATUITAS de SEO que irão te auxiliar

[Ubersuggest](#) **(Gratuito e Pago)** O Ubersuggest é a ferramenta de pesquisa de palavras-chave e análise com melhor custo benefício do mercado. Além de possuir planos que cabem no seu bolso, você também pode utilizar diversos recursos importantes gratuitamente. É nela que você irá fazer sua pesquisa de palavras-chave com mais assertividade.

[AnswerThePublic](#) **(Gratuito)** AnserThePublic é uma alternativa do Ubersuggest. Nele você consegue ter um amplo leque do que as pessoas mais perguntam sobre um determinado termo. No entanto, não há dados analíticos por trás desses termos. Mas é uma ótima opção para começar um brainstorm.

[Excel \(Google Docs\)](#) **(Gratuito)** É importante saber utilizar o excel apenas para criar planilhas de planejamento e calendário de entregas com o seu redator.

[Workana](#) **(Gratuito)** Site especializado em freelancers de todo o Brasil. É aqui que você irá encontrar um bom redator para escrever o conteúdo do seu planejamento.

[Canva](#) **(Gratuito)** Site gratuito de design. Fácil de mexer. Irá te ajudar bastante nas suas apresentações ou fotos de capa dos artigos que você irá entregar para os seus clientes.



Passo a passo de como começar

Agora que você está ciente dos termos utilizados no mundo do SEO e as ferramentas utilizadas para facilitar o seu trabalho, está na hora de começar o seu planejamento.

Para te ajudar, fizemos um guia de 8 passos que irá te orientar do início ao fim (entrega do conteúdo)

1º Entender sua persona

Entender a persona do cliente irá te guiar na procura de temas (palavras-chave) que o público do seu cliente tem interesse. Portanto, marque uma reunião com o seu cliente para ele te explicar quem é o público dele.

"Ah, e se meu cliente não souber o público dele?"

Não se preocupe, proponha então criar um formulário de pesquisa para conhecer a persona dele. Faça o envio desse formulário por email ou pelo próprio whatsapp (cuidado com o SPAM!)

Isso é essencial para produzir conteúdo de qualidade.

2º Entender o seu produto/serviço

Não menos importante, entender também o produto/serviço que o seu cliente oferece é essencial! Pois isso te dará ainda mais portfólio para criar bons conteúdos no blog do seu cliente.

3º *Brainstorm* de temas/palavras importantes para o seu produto/serviço e persona

Agora que você já tem uma noção do público e do produto do seu cliente, está na hora de começar a colocar as ideias no papel (no bloco de notas rsrs).

Aqui não existe regra. Coloque tudo que faça parte do universo do público e do serviço do seu cliente. Quanto mais ideias, mais fácil começar o planejamento da forma correta e mais rápido você termina o serviço.



4º Entender como funciona o funil de conteúdo

Feito o *brainstorm*, está na hora entender onde elas se encaixam no funil de conteúdo.

Não se preocupe, irei te ensinar todas as etapas de forma fácil e rápida:

Topo

Esta etapa do funil é onde o usuário está longe da decisão de compra. Aqui, o foco é resolver o problema das pessoas.

Exemplo:

- Como criar uma loja de roupas.
- Nomes para loja de roupas.

Meio

Podemos dizer que aqui é a etapa da consideração. É onde você irá conectar o problema do usuário à venda do seu produto. Você irá mostrar soluções para o problema do usuário.

Exemplo: Como atender/ganhar mais clientes na minha loja de roupa

Fundo

Por fim, o fundo do funil está ligado ao momento de decisão de compra do usuário. Aqui o seu produto entra explícito, resolvendo o problema da pessoa com o seu produto.

Exemplo de conteúdo:

- Cases de sucesso.
- Notícia 'Loja de roupa aumenta em X% as vendas com ferramenta de fidelidade.
- Webinars utilizando sua ferramenta.

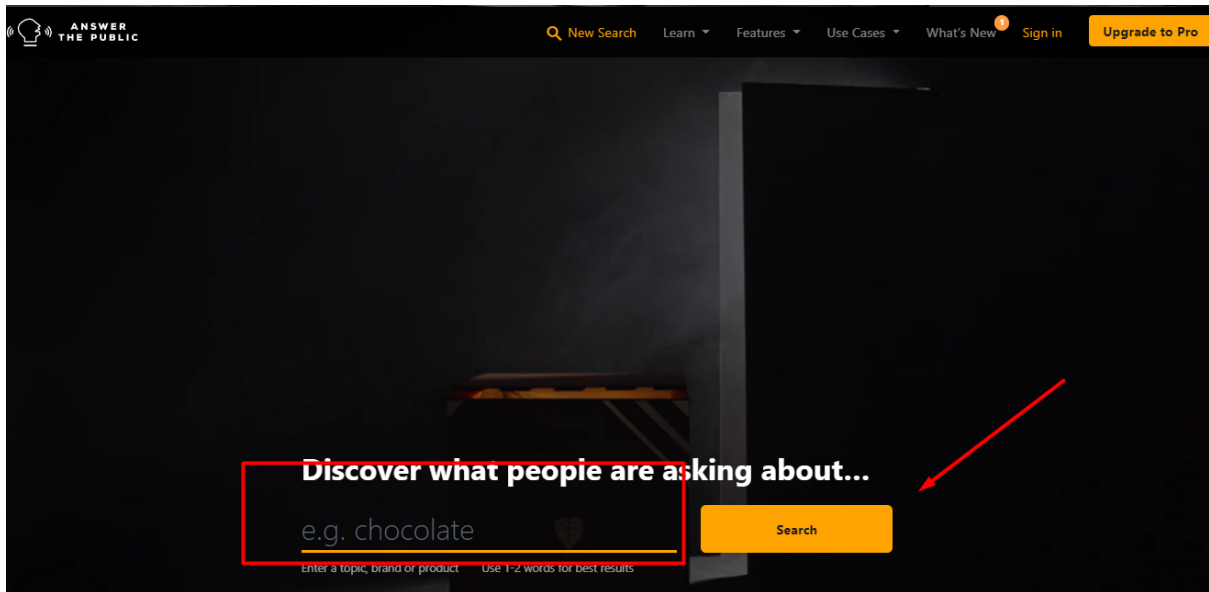
5º Começar a busca pelas palavras-chave

Irei te ensinar como começar o seu planejamento de palavras-chave.

Primeiramente, acesse o [AnswerThePublic](#) (citada no tópico 'ferramentas' deste ebook)

Antes de abrir o site, tenha sua lista de brainstorm de ideias do seu lado (aquela que você fez no passo 3º)

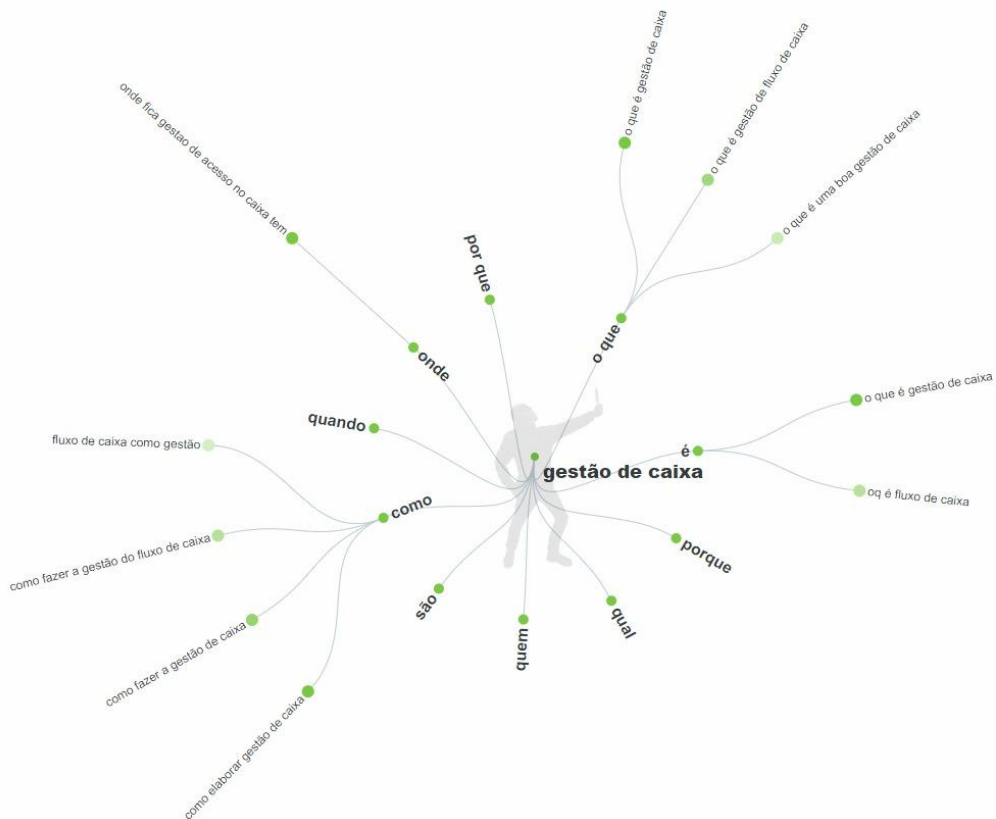
Você vai se deparar com essa página:



Na página, digite um dos termos do seu brainstorm. Vamos usar como exemplo: **gestão de caixa**.

Esteja atento a localização e língua abaixo do campo de pesquisa!

Feita a pesquisa, você irá se deparar com essa tela:



Na foto podemos observar diversos termos pertinentes que as pessoas podem perguntar.

Agora, para termos certeza que esses termos são pesquisados pelas pessoas, vamos para a ferramenta do [UberSuggest](#).

Ao entrar no site, digite alguns dos termos encontrados no Answer como **'O que é gestão de caixa'** e clique em enviar.



Nova funcionalidade: Digite o domínio de um concorrente para obter ideias de palavra-chave ainda melhores

NEILPATEL

BR

Blog

Preços

Novidades

Ferramentas

Consultoria

Contato

Entrar

Ubersuggest

Quer mais tráfego? O Ubersuggest te ensina a vencer o jogo do SEO.

Simplemente digite um domínio ou palavra-chave para começar.



The screenshot shows the Ubersuggest search interface. A red box highlights the search input field containing the text "o que é gestão de caixa". To the right of the input field is a dropdown menu showing "Português / Brasil". Further right is a button labeled "ENVIAR". A red arrow points to the "ENVIAR" button.





Feito isso, você irá se deparar com isso:

Análise de Palavra-chave: o que é gestão de caixa

VOLUME DE BUSCAS 20	SEO DIFFICULTY 8 FÁCIL	PAID DIFFICULTY 7 FÁCIL	CUSTO POR CLIQUE (CPC) R\$0
---------------------	------------------------	-------------------------	-----------------------------

Com os resultados, podemos dizer que este termo 'o que é gestão de caixa' é fraco. Apesar de ser uma palavra de fácil ranqueamento, ela possui muito pouco volume.

No entanto, se descermos mais nos resultados, podemos ver uma tabela de 'ideias de palavra-chave':

IDEIAS DE PALAVRA-CHAVE						SUGESTÕES	RELACIONADAS	PERGUNTAS	PREPOSIÇÕES	COMPARAÇÕES
PALAVRA-CHAVE	TENDÊNCIA	VOLUME	CPC	PD	SD					
o que é gestão de caixa		20	R\$0	7	8					
o que é fluxo de caixa		4.400	R\$1,05	30	48					
o que é um fluxo de caixa		170	R\$2,05	33	16					
o que é fluxo de caixa descontado		170	R\$0,27	13	46					
o que é o fluxo de caixa		140	R\$1,74	30	15					
o que é fluxo de caixa operacional		90	R\$1,72	14	34					
o que é fluxo de caixa livre		90	R\$0	1	41					

Aqui podemos ver termos similares e seus respectivos dados. Apesar da palavra 'gestão' ser pouco pesquisada (volume baixo) a palavra 'fluxo' é muito mais procurada.

Com base nesses dados, podemos escolher nossa palavra-chave vitoriosa (a que dará origem ao conteúdo que você irá criar)

Para saber qual é a vencedora, devemos prestar atenção em 2 pilares:

- Bom volume de busca (acima de 100)
- Facilidade de ranqueamento (SD Verde)

Veja só algumas palavras/termos que se encaixa nesses requisitos:

PALAVRA-CHAVE	TENDÊNCIA	VOLUME	CPC	PD	SD
o que é gestão de caixa		20	R\$0	7	8
o que é fluxo de caixa		4.400	R\$1,05	30	48
o que é um fluxo de caixa		170	R\$2,05	33	16
o que é fluxo de caixa descontado		170	R\$0,27	13	16
o que é o fluxo de caixa		140	R\$1,74	30	15
o que é fluxo de caixa operacional		90	R\$1,72	14	34
o que é fluxo de caixa livre		90	R\$0	1	41

O vencedor, portanto, é o termo ‘O que fluxo de caixa’. Agora é só colocá-lo na sua planilha.

Faça esse passo a passo com todas as ideias do seu brainstorm.

ATENÇÃO: O AnswerThePublic limita as pesquisas diariamente. Caso isso aconteça, ignore essa parte do processo e digite os termos do seu brainstorm diretamente no UberSuggest.

Outra dica importante é sempre tentar alguns termos que sempre são pesquisados como:

- Ideias de ‘problema da sua persona’
- O que é ‘interesse da sua persona’
- Como fazer
- Como aumentar
- Dicas para

Esses termos possuem grande pesquisa e irão te dar ainda mais ideias de conteúdo.

6º Monte sua planilha (acesse modelo de planilha aqui)

Para organizar suas entregas, é importante montar planilhas correspondentes ao conteúdo e as datas.

Iremos deixar três planilhas disponíveis para você utilizar ou se inspirar.

[Acessar Modelo de Planilha de conteúdo.](#)

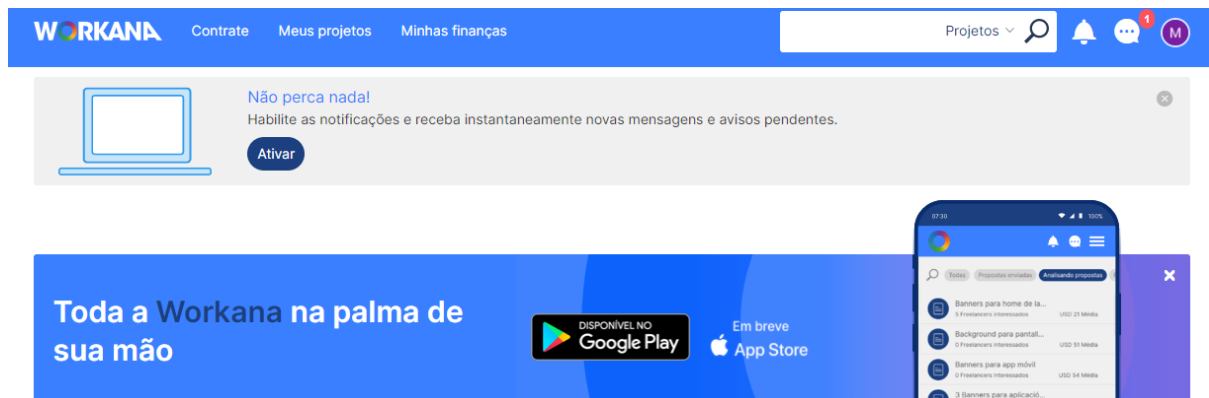
[Acessar Modelo de Calendário de entregas.](#)

[Acessar modelo híbrido de conteúdo e entregas.](#)



7º Encontre redatores

Como dito nos tópicos anteriores, uma das ferramentas para encontrar redatores é o [Workana](#). Acesse o site e crie sua conta. Ao terminar de criar sua conta, você irá estar na seguinte tela:



Nela, você tem duas opções de contratação. Ou você contrata um profissional diretamente:



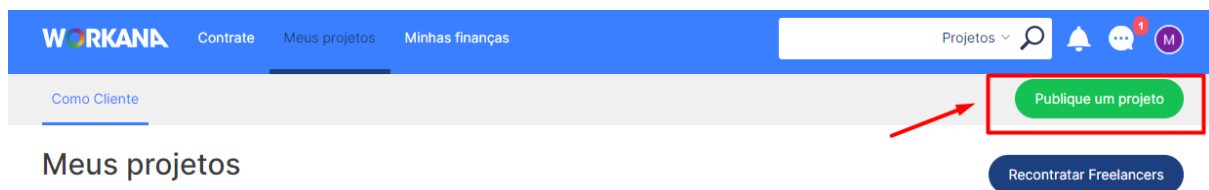
Ou você cria um projeto e espera que esses profissionais entrem em contato com você.



Qual dos dois é melhor?

Nós sempre indicamos criar um novo projeto. Pois lá você consegue definir exatamente como será a operação, quanto você está disposto a pagar, além das datas de entrega.

Para criar um projeto, basta clicar em **'Meus projetos'** no menu superior. Logo em seguida, clique em **'Publique um projeto'**:



A partir daí você irá preencher um passo a passo com todas as informações pertinentes.

Quando finalizar, é só esperar os freelancers entrarem em contato com você pela plataforma do Workana!

Além do Workana, também há outras opções para você encontrar um redator. Grupos de facebook também são uma boa pedida. Além deles, você também pode convidar algum amigo ou conhecido capacitado para produzir esse conteúdo para você.

Após negociar os valores, envie o calendário de entregas do redator e peça para que ele o avise com antecedência, se houver atraso nas entregas.

8º Defina as entregas

Com tudo planejado, agora é hora de estar atento à data de entregas. Tanto da sua parte (com o conteúdo em mãos/postagem) quanto do seu redator (quem irá escrever esse conteúdo)



Atrasos são compreensíveis, pois imprevistos acontecem, mas a recorrência pode se tornar mau hábito e você acabar perdendo o cliente por causa disso. Portanto, fique atento e tente sempre entregar na data combinada!