

GUIA PRATICO DE AUTOAVALIACAO

Playbook de Diagnostico Digital para Pequenas Empresas

Descubra em menos de 1 hora o que esta travando o crescimento do seu negocio no digital e o que fazer para corrigir.

• PRESENCA • TRAFEGO • CONVERSAO • CAC • AUTORIDADE

Cleber Barbosa

Consultor de Marketing Digital | Ribeirao Preto, Brasil
www.cleberbarbosa.com.br | 2025

Sobre o Autor

Cleber Barbosa é consultor de marketing digital com mais de 15 anos de experiência, baseado em Ribeirão Preto, interior de São Paulo. Ao longo da carreira, atendeu mais de 2.000 empresas — pequenos negócios locais, profissionais liberais, médias e grandes empresas — ajudando cada uma a construir uma presença digital que gera resultado mensurável, não apenas curtidas e seguidores.

O que diferencia o trabalho de Cleber é o foco absoluto em dados e resultado concreto: rastreamento correto das origens de clientes, otimização do custo de aquisição, estratégias de SEO, tráfego pago e automação com inteligência artificial — adaptadas à realidade orçamentária do pequeno empresário brasileiro. Sem promessas impossíveis. Sem enrolação.

"Não acredito em fórmulas mágicas. Acredito em diagnóstico correto, estratégia clara e execução consistente."

Site	www.cleberbarbosa.com.br
Instagram	@cbarbosarita
LinkedIn	linkedin.com/in/cleberbarbosa
E-mail	contato@cleberbarbosa.com.br

Como usar este Playbook

Este playbook funciona como um **roteiro de autoavaliação**. Foi desenhado para que você consiga, sozinho e em menos de 1 hora, ter uma visão clara e honesta do estado atual do marketing digital do seu negócio.

- **Seja honesto consigo mesmo** ao responder cada checklist. Não existe certo ou errado — o objetivo é ter clareza sobre onde você realmente está.
- **Responda com base na realidade atual**, não como você gostaria que fosse. O diagnóstico só tem valor se for real.
- **Não pule módulos**. Cada um revela um aspecto diferente e complementar da sua presença online.
- **Ao final, você terá um diagnóstico claro** e um próximo passo definido — sem precisar de nenhum conhecimento técnico prévio.
- **O playbook pode ser feito em** menos de 1 hora.

Dica prática

Tenha papel e caneta em mãos ou abra o bloco de notas do celular. Anote seus resultados em cada seção. No final, você vai montar um panorama completo do seu negócio digital — e saberá exatamente por onde começar a melhorar.

Por que a maioria dos pequenos negocios nao cresce no digital

(e nao e falta de dinheiro)

Voce conhece essa historia? O empresario que posta todo dia no Instagram mas nao ve resultado em vendas. O profissional liberal que investiu em anuncios mas nao sabe dizer se funcionou. O prestador de servico que tem um site bonito, mas que quase ninguem acessa. Ou ainda: o negocio que vive de indicacao e que, quando as indicacoes secam, nao tem nenhum outro canal para buscar clientes novos.

Se alguma dessas situacoes te pareceu familiar, voce nao esta sozinho. Esse e o cenario da grande maioria dos pequenos negocios brasileiros no digital. E a causa quase nunca e falta de dinheiro — **e falta de diagnostico.**

A maioria dos empresarios comeca a "fazer marketing" sem saber onde esta e sem ter clareza para onde quer ir. Contratam um designer, criam um perfil, impulsionam um post, tentam anuncios — e ai nao sabem se funcionou porque nunca definiram o que seria "funcionar".

A metafora do medico

Nenhum medico serio receita remedio antes de fazer o exame. Sem exame, sem diagnostico, qualquer prescricao e um chute.

Marketing digital funciona exatamente igual. Sem saber de onde vem seus clientes, quantos visitantes viram orcamentos e quantos orcamentos viram vendas — qualquer estrategia e um tiro no escuro. As vezes acerta. Mas na maioria das vezes, desperdica tempo e dinheiro.

E por isso que este playbook existe. Ao longo dos proximos modulos, voce vai descobrir o estado real da sua presenca digital em cinco areas essenciais: a base da sua presenca online, de onde vem seus clientes, como voce converte visitantes em compradores, quanto custa cada cliente novo e qual e o nivel da sua autoridade digital.

Nao precisa de conhecimento tecnico. So de honestidade consigo mesmo e de vontade de ver a realidade com clareza. Feito isso, voce vai saber exatamente o que esta travando o crescimento do seu negocio — e o que fazer para resolver.

Vamos comecar.

1 Diagnostico da Sua Presenca Digital Basica

Voce existe no digital? As pessoas te encontram quando procuram pelo que voce vende?

Antes de qualquer estrategia, seu negocio precisa ter o basico funcionando: estar presente nos lugares certos, com as informacoes certas. Uma presenca digital inconsistente faz com que potenciais clientes te encontrem e desconfiem — ou, pior, nem te encontrem.

CHECKLIST 1 — Presenca Digital Basica

<input type="checkbox"/> SIM <input type="checkbox"/> NAO <input type="checkbox"/> PARCIAL	Meu negocio tem perfil no Google Meu Negocio cadastrado e verificado. <i>E gratuito e essencial: pelo Google e que a maioria das pessoas busca servicos locais.</i>
<input type="checkbox"/> SIM <input type="checkbox"/> NAO <input type="checkbox"/> PARCIAL	O nome, endereco e telefone sao iguais em todos os lugares onde apareco online. <i>Inconsistencia de dados confunde o Google e reduz seu posicionamento nas buscas.</i>
<input type="checkbox"/> SIM <input type="checkbox"/> NAO <input type="checkbox"/> PARCIAL	Meu negocio tem pelo menos 10 avaliacoes no Google. <i>Avaliacoes sao a principal prova social que convence um cliente a te escolher.</i>
<input type="checkbox"/> SIM <input type="checkbox"/> NAO <input type="checkbox"/> PARCIAL	Eu tenho um site ou pagina de apresentacao profissional. <i>Sem site, voce nao existe para quem pesquisa no Google antes de comprar.</i>
<input type="checkbox"/> SIM <input type="checkbox"/> NAO <input type="checkbox"/> PARCIAL	Meu site abre rapido no celular (menos de 3 segundos). <i>Mais de 70% dos acessos sao pelo celular. Site lento = cliente que vai embora.</i>
<input type="checkbox"/> SIM <input type="checkbox"/> NAO <input type="checkbox"/> PARCIAL	Meu site tem telefone, WhatsApp e e-mail visiveis logo na primeira tela. <i>Se o cliente precisar procurar para te contatar, voce ja perdeu metade deles.</i>
<input type="checkbox"/> SIM <input type="checkbox"/> NAO <input type="checkbox"/> PARCIAL	Eu tenho perfil no Instagram ou Facebook com foto, bio e link de contato. <i>Perfil incompleto passa impressao de abandono ou de negocio pouco serio.</i>
<input type="checkbox"/> SIM <input type="checkbox"/> NAO <input type="checkbox"/> PARCIAL	Meu perfil nas redes sociais tem pelo menos 12 posts nos ultimos 3 meses. <i>Perfil parado sinaliza que o negocio pode nao estar mais ativo.</i>
<input type="checkbox"/> SIM <input type="checkbox"/> NAO <input type="checkbox"/> PARCIAL	Quando alguem busca o nome do meu negocio no Google, minha empresa aparece. <i>Se voce nao aparece para o seu proprio nome, algo esta errado com sua presenca.</i>
<input type="checkbox"/> SIM <input type="checkbox"/> NAO <input type="checkbox"/> PARCIAL	Quando alguem busca o servico que ofereco na minha cidade, eu apareco. <i>Esse e o objetivo final da presenca basica: ser encontrado por quem precisa de voce.</i>

PONTUACAO DO MODULO 1

8 a 10 SIMs	Sua presenca basica esta bem estruturada. Bom comeco!
5 a 7 SIMs	Voce tem uma base, mas ha lacunas importantes a corrigir.
0 a 4 SIMs	Sua presenca digital basica precisa de trabalho urgente antes de qualquer outra estrategia.

Minha pontuacao no Modulo 1: _____ / 10

2 Diagnostico de Trafego

Se voce nao sabe de onde vem seus clientes, nao sabe onde investir.

Trafego e o fluxo de pessoas que chegam ate o seu negocio atraves do digital. Pode vir do Google, do Instagram, de indicacoes ou de anuncios. Sem saber de onde vem seus clientes, e impossivel saber onde investir tempo e dinheiro — e voce acaba dependendo da sorte para crescer.

CHECKLIST 2 — Fontes de Trafego

SIM NAO
 PARCIAL

Eu sei quantas pessoas visitam meu site por mes.

Sem esse numero, voce esta operando no escuro sobre o alcance real do seu negocio.

SIM NAO
 PARCIAL

Eu sei qual rede social traz mais clientes para o meu negocio.

Saber isso permite concentrar esforco onde realmente funciona.

SIM NAO
 PARCIAL

Eu tenho o Google Analytics ou outra ferramenta de analise instalada no site.

Sem ferramenta de rastreamento, voce nao tem dados — so suposicoes.

SIM NAO
 PARCIAL

Eu sei quais palavras as pessoas digitam no Google para me encontrar.

Conhecer esses termos e essencial para qualquer estrategia de SEO ou anuncio.

SIM NAO
 PARCIAL

Eu sei quantas pessoas clicam no meu perfil do Instagram por semana.

O Instagram mostra esses dados gratuitamente. Ignora-los e desperdicar oportunidade.

SIM NAO
 PARCIAL

Eu consigo rastrear de onde veio cada novo cliente que me contactou.

Se voce nao sabe de onde veio o cliente, nao sabe o que esta funcionando.

SIM NAO
 PARCIAL

Eu tenho alguma estrategia ativa para atrair novos visitantes todo mes.

Crescimento organico sem estrategia e lento demais para a maioria dos negocios.

SIM NAO
 PARCIAL

Eu nao dependo exclusivamente de indicacoes para conseguir novos clientes.

Indicacao e excelente, mas e imprevisivel. Dependendo dela e arriscado.

SIM NAO
 PARCIAL

Eu tenho pelo menos 2 canais diferentes gerando clientes regularmente.

Diversificacao protege o negocio quando um canal para de funcionar.

SIM NAO
 PARCIAL

Nos ultimos 3 meses, o numero de contatos de novos clientes aumentou.

Se esse numero esta estagnado ou caindo, algo precisa mudar na estrategia.

EXERCICIO PRATICO — Mapa de Canais de Aquisicao

Preencha abaixo seus canais de aquisicao de clientes atuais (estimativas sao validas):

Canal	Clientes / mes	Custo mensal
Indicacao de clientes		
Instagram / Facebook		
Google (organico)		
WhatsApp		

Trafego pago (anuncios)		
Outros: _____		

Se voce nao conseguiu preencher essa tabela com numeros reais, esse e o seu maior problema de marketing hoje. **Nao falta estrategia — falta rastreamento.**

PONTUACAO DO MODULO 2

8 a 10 SIMs	Voce tem boa visibilidade sobre suas fontes de trafego.
5 a 7 SIMs	Voce tem alguma nocao, mas ainda opera muito no achismo.
0 a 4 SIMs	Voce esta voando as cegas. Isso precisa ser corrigido antes de qualquer investimento em marketing.

Minha pontuacao no Modulo 2: _____ / 10

3 Diagnostico de Conversao

Atrair visitantes e so metade do trabalho. A outra metade e transforma-los em clientes.

Muitos negocios focam toda a energia em atrair mais pessoas — mais seguidores, mais visitantes, mais alcance. Mas o problema real quase sempre esta na conversao: o que acontece quando o cliente chega ate voce. Uma pequena melhoria no processo de atendimento pode dobrar o resultado sem gastar mais nada em trafego.

CHECKLIST 3 — Processo de Conversao

SIM NAO
 PARCIAL

Quando alguem entra no meu site, fica claro em ate 5 segundos o que eu vendo e para quem.

Se o visitante nao entende o que voce faz de imediato, ele sai — e vai para o concorrente.

SIM NAO
 PARCIAL

Eu tenho botao de WhatsApp ou formulario de contato visivel em todas as paginas do site.

Quanto mais facil for o contato, maior a chance de o visitante virar um lead.

SIM NAO
 PARCIAL

Eu respondo mensagens de clientes em menos de 1 hora durante o horario comercial.

Responder em ate 1 hora aumenta em 7x a chance de fechar o negocio.

SIM NAO
 PARCIAL

Eu tenho um script ou roteiro basico para atender clientes pelo WhatsApp.

Sem roteiro, cada atendimento e diferente — e muitos clientes ficam sem resposta adequada.

SIM NAO
 PARCIAL

Quando um cliente pede orcamento, eu envio em menos de 24 horas.

Atraso no orcamento e a causa numero 1 de perda de cliente para o concorrente.

SIM NAO
 PARCIAL

Eu faco follow-up com clientes que pediram orcamento mas nao responderam.

A maioria dos negocios fecha na segunda ou terceira abordagem — nao na primeira.

SIM NAO
 PARCIAL

Eu tenho depoimentos ou avaliacoes de clientes visiveis no meu site ou perfil.

Prova social reduz a resistencia do cliente e aumenta a confianca antes da compra.

SIM NAO
 PARCIAL

Minha taxa de fechamento (orcamentos enviados x contratos fechados) e acima de 30%.

Abaixo de 30%, ha um gargalo serio no processo de vendas que precisa ser investigado.

SIM NAO
 PARCIAL

Clientes novos entendem claramente o que estao comprando antes de fechar.

Confusao sobre o servico gera desistencia, cancelamento e insatisfacao no pos-venda.

SIM NAO
 PARCIAL

Eu tenho algum processo para pedir indicacao para clientes satisfeitos.

Clientes satisfeitos indicam — mas a maioria so indica quando e pedida para isso.

PONTUACAO DO MODULO 3

8 a 10 SIMs

Seu processo de conversao esta maduro.

5 a 7 SIMs

Ha perdas significativas no meio do caminho.

0 a 4 SIMs

Voce provavelmente esta perdendo mais da metade dos clientes que chegam ate voce.

Minha pontuacao no Modulo 3: _____ / 10

4 Diagnostico de Custo de Aquisicao (CAC)

Se voce nao sabe quanto custa cada cliente novo, nao sabe se seu negocio e sustentavel.

CAC significa Custo de Aquisicao de Clientes — quanto voce gasta, em media, para conquistar cada novo cliente. Parece tecnico, mas e simples de calcular. E e fundamental: sem saber esse numero, voce pode estar crescendo em volume de clientes e encolhendo em lucratividade sem perceber.

Exemplo pratico:
 Se voce gasta R\$ 500/mes em marketing e conquista 5 clientes novos, seu CAC e R\$ 100. Se cada cliente te paga R\$ 300, voce esta no lucro. Se cada cliente te paga R\$ 80, voce esta no prejuizo — **e provavelmente nem sabe disso.**

CALCULADORA SIMPLIFICADA DE CAC

Passo 1	Some todos os seus gastos com marketing no ultimo mes (anuncios + tempo + ferramentas + ajuda contratada)	R\$ _____
Passo 2	Quantos clientes NOVOS voce conseguiu no ultimo mes?	_____
Passo 3	Divida o valor do Passo 1 pelo numero do Passo 2 — esse e o seu CAC atual	R\$ _____
Passo 4	Qual e o valor medio que cada cliente novo te paga? (ticket medio)	R\$ _____

RESULTADO DO SEU CAC

CAC < 30% do ticket	Excelente. Seu marketing esta eficiente.
CAC 30-50% do ticket	Aceitavel, mas ha espaco para melhorar.
CAC > 50% do ticket	Atencao. Seu custo de aquisicao esta alto demais.
Nao calculei	Esse e o seu maior problema agora. Antes de qualquer estrategia, rastree esses numeros.

CHECKLIST 4 — Consciencia Financeira do Marketing

<input type="checkbox"/> SIM <input type="checkbox"/> NAO <input type="checkbox"/> PARCIAL	Eu sei exatamente quanto gasto com marketing todo mes. <i>Sem saber o gasto total, e impossivel calcular o retorno sobre o investimento.</i>
<input type="checkbox"/> SIM <input type="checkbox"/> NAO <input type="checkbox"/> PARCIAL	Eu consigo separar o que veio de anuncios pagos do que veio de organico. <i>Misturar as fontes impede saber o que vale a pena pagar e o que ja funciona de graca.</i>
<input type="checkbox"/> SIM <input type="checkbox"/> NAO <input type="checkbox"/> PARCIAL	Eu calculo ou estimo o CAC do meu negocio regularmente. <i>Acompanhar o CAC ao longo do tempo mostra se o marketing esta evoluindo ou regredindo.</i>

- SIM NAO
 PARCIAL

O meu CAC e menor do que 1/3 do valor que cada cliente me paga.

Cada R\$1 em marketing deve gerar ao menos R\$3 em receita — esse e o parametro basico de sustentabilidade.

- SIM NAO
 PARCIAL

Eu tenho clareza sobre o LTV (valor total que um cliente gera ao longo do tempo).

Quem pensa no LTV consegue investir mais para adquirir clientes — e sair na frente da concorrência.

Minha pontuacao no Modulo 4: _____ / 5

5 Diagnostico de Conteudo e Autoridade

Autoridade digital e o que faz o cliente escolher voce sem precisar comparar com concorrentes.

No mercado atual, antes de contratar qualquer servico, as pessoas pesquisam. Elas buscam no Google, olham o Instagram, leem avaliacoes e procuram referencias. Quem tem conteudo relevante e autoridade digital percebida vende com mais facilidade, enfrenta menos objecao de preco e atrai clientes melhores.

CHECKLIST 5 — Autoridade e Conteudo Digital

SIM NAO
 PARCIAL

Eu publico conteudo relevante sobre o meu setor pelo menos 2 vezes por semana.

Consistencia diferencia quem e visto como referencia de quem e visto como amator.

SIM NAO
 PARCIAL

Eu tenho pelo menos 1 artigo, video ou post explicando como trabalho e que resultados entrego.

Conteudo sobre processo e resultado gera confianca antes mesmo do primeiro contato.

SIM NAO
 PARCIAL

Apareco nas primeiras posicoes do Google quando alguem busca o servico que ofereco na minha cidade.

Estar no topo do Google para buscas locais e a forma mais poderosa de atrair clientes prontos para comprar.

SIM NAO
 PARCIAL

Tenho depoimentos em video ou texto de pelo menos 3 clientes satisfeitos publicados online.

Prova social de terceiros vale muito mais do que qualquer promessa que voce faça sobre si mesmo.

SIM NAO
 PARCIAL

Quando pesquiso meu nome ou o nome do meu negocio no Google, aparecem resultados positivos.

Sua reputacao online esta sendo construida com ou sem sua participacao — melhor participar ativamente.

SIM NAO
 PARCIAL

Eu tenho cases ou exemplos de resultados que posso mostrar para novos clientes.

Casos concretos encurtam o ciclo de venda e reduzem drasticamente as objecoes de preco.

SIM NAO
 PARCIAL

Meu conteudo nas redes sociais gera perguntas, comentarios ou mensagens de potenciais clientes.

Conteudo que nao gera interacao tem alcance limitado e nao constroi relacionamento.

SIM NAO
 PARCIAL

Sou reconhecido como referencia no meu setor na minha cidade ou regioao.

Ser referencia local e o objetivo final da estrategia de autoridade para pequenos negocios.

SIM NAO
 PARCIAL

Ja fui convidado para palestrar, dar entrevista ou escrever sobre o meu setor.

Convites externos indicam que sua autoridade ja e percebida por outros — isso tem valor de mercado.

SIM NAO
 PARCIAL

Quando menciono meu negocio para um desconhecido, ele entende claramente o que faco.

Clareza de posicionamento e o ponto de partida de toda construcao de autoridade.

PONTUACAO DO MODULO 5

7 a 10 SIMs	Voce tem boa autoridade digital. Continue investindo nisso.
4 a 6 SIMs	Sua autoridade existe mas precisa ser mais consistente.
0 a 3 SIMs	Voce e invisivel para quem nao te conhece pessoalmente. Esse e um problema serio de crescimento.

Minha pontuacao no Modulo 5: _____ / 10

Seu Diagnostico Completo

O que os seus resultados revelam

Modulo	Tema	Sua Pontuacao
Modulo 1	Presenca Digital Basica	___ / 10
Modulo 2	Trafego e Fontes de Clientes	___ / 10
Modulo 3	Conversao	___ / 10
Modulo 4	CAC e Consciencia Financeira	___ / 5
Modulo 5	Autoridade e Conteudo Digital	___ / 10
TOTAL		___ / 45

INTERPRETACAO DO RESULTADO FINAL

35 a 45 pontos — NIVEL AVANÇADO

Sua operacao digital esta bem estruturada. Seu proximo passo e escalar o que ja funciona e corrigir os poucos pontos de melhoria identificados.

22 a 34 pontos — NIVEL INTERMEDIARIO

Voce tem uma base funcionando, mas ha perdas significativas em pelo menos dois ou tres modulos. Corrigir esses pontos pode dobrar seus resultados sem aumentar o investimento.

10 a 21 pontos — NIVEL INICIANTE

Seu negocio ainda nao esta aproveitando o potencial do marketing digital. A boa noticia: pequenas correcoes ja trazem resultados rapidos. O importante e saber por onde comecar.

0 a 9 pontos — NIVEL ZERO

Voce ainda nao entrou de verdade no digital. Nao e um problema — e uma oportunidade. Com as acoes certas, voce vai sair na frente de concorrentes que ja tentaram e erraram o caminho.

O diagnostico e um ponto de partida, nao uma sentenca. Independentemente do resultado, toda empresa pode melhorar. **O mais importante nao e o numero que voce marcou hoje — e ter clareza sobre onde esta, para saber com precisao para onde precisa ir.**

Por onde começar

As 3 ações mais importantes agora

Depois de um diagnóstico, o erro mais comum é querer corrigir tudo ao mesmo tempo. Isso não funciona: dispersa energia, gera frustração e não produz resultado visível. O segredo é priorizar as 3 ações com maior impacto e executar com foco, uma de cada vez.

ACAO 1 — Configure seu Google Meu Negócio hoje

Tempo: 1 hora | Custo: Gratuito

Como fazer:

1. Acesse business.google.com e crie ou reivindique o perfil do seu negócio.
2. Preencha todas as informações: nome, endereço, telefone, horário, fotos e descrição completa.
3. Solicite a verificação e, após confirmada, peça avaliações para seus primeiros clientes de confiança.

Resultado esperado: Aparecer nas buscas locais do Google em até 30 dias — sem gastar nada.

ACAO 2 — Instale o Google Analytics no seu site

Tempo: 30 minutos | Custo: Gratuito

Como fazer:

1. Acesse analytics.google.com, crie uma conta e copie o código de rastreamento gerado.
2. Cole o código no cabeçalho do seu site (ou peça para quem cuida do site fazer isso).
3. Aguarde 24 horas e volte ao Analytics para ver de onde estão vindo seus visitantes.

Resultado esperado: Ter dados reais sobre o tráfego do site a partir de hoje — e parar de operar no achismo.

ACAO 3 — Crie um script de atendimento pelo WhatsApp

Tempo: 1 hora | Custo: Gratuito

Como fazer:

1. Escreva uma mensagem padrão de boas-vindas que explique quem você é, o que faz e peça as informações necessárias para orçamento.
2. Crie respostas rápidas para as 5 perguntas mais frequentes que recebe dos clientes.
3. Configure o WhatsApp Business com horário de atendimento, mensagem de ausência e catálogo de serviços.

Resultado esperado: Reduzir o tempo de resposta, padronizar o atendimento e aumentar a taxa de conversão de contatos em clientes.

Voce nao precisa fazer isso sozinho

Parabens por ter chegado ate aqui e feito o diagnostico com honestidade. Isso parece simples, mas a grande maioria dos pequenos empresarios nunca para para fazer essa avaliacao — e continua repetindo os mesmos erros sem saber por que.

Ter o diagnostico e fundamental. Mas executar as correcoes sem experiencia pode ser demorado e frustrante. Marketing digital tem muitas variaveis, e errar na sequencia das acoes — ou na escolha das ferramentas — custa tempo e dinheiro que o pequeno empresario nao pode desperdicar.

Por isso, ofereço um **diagnostico gratuito de 30 minutos** para quem quer sair da teoria e ir direto para a acao. Nessa conversa:

- ✓ Analiso os pontos mais criticos do SEU diagnostico
- ✓ Identifico as 2 ou 3 acoes com maior impacto para o seu tipo de negocio
- ✓ Voce sai com um plano de prioridades claro, sem enrolacao
- ✓ Sem compromisso de contratacao — so valor pratico

"Se quiser conversar, e so me chamar. Se preferir continuar fazendo sozinho com esse playbook, tambem esta otimo. O importante e que voce agora tem clareza do que precisa ser feito."

— Cleber Barbosa

Agendar meu Diagnostico Gratuito — Falar no WhatsApp

Recursos gratuitos para continuar aprendendo

1. [Google Search Console](#)

Monitore como seu site aparece no Google, quais buscas te trazem visitantes e corrija erros de SEO.

2. [Google Analytics 4](#)

Rastreie o tráfego do seu site: quantas pessoas acessam, de onde vem e quais páginas visitam.

3. [Google Meu Negócio](#)

Gerencie sua presença no Google Maps e nas buscas locais — essencial para qualquer negócio local.

4. [Canva](#)

Crie posts, stories, apresentações e materiais visuais profissionais sem precisar de designer.

5. [ChatGPT \(versão gratuita\)](#)

Use inteligência artificial para criar textos, roteiros de atendimento, descrições de serviços e muito mais.

Continue aprendendo com Cleber Barbosa

No site www.cleberbarbosa.com.br você encontra artigos práticos sobre SEO, tráfego pago, automação e estratégias de crescimento para pequenas empresas. Assine a newsletter para receber conteúdo novo toda semana — direto no seu e-mail, sem spam. Siga também no Instagram [@cbarbosarita](#) para dicas rápidas do dia a dia do marketing digital.

Obrigado por ter dedicado esse tempo ao seu negócio.

Diagnóstico feito — agora é hora de agir.

Cleber Barbosa

www.cleberbarbosa.com.br | [@cbarbosarita](#)

Agendar meu Diagnóstico Gratuito — Falar no WhatsApp

Card de Diagnostico Rapido

Versao resumida para compartilhar nas redes sociais

Use este card como referencia rapida. Compartilhe com outros empresarios que precisam saber onde estao no digital.

M1	PRESENCIA BASICA <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Google Meu Negocio verificado?<input type="checkbox"/> Site profissional e rapido no celular?<input type="checkbox"/> Perfil nas redes com contato visivel?<input type="checkbox"/> Aparece nas buscas locais?
M2	TRAFEGO <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Sabe quantas pessoas visitam o site?<input type="checkbox"/> Tem Google Analytics instalado?<input type="checkbox"/> Tem 2+ canais gerando clientes?<input type="checkbox"/> Nao depende so de indicacoes?
M3	CONVERSAO <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Site explica o que voce vende em 5 seg?<input type="checkbox"/> Responde clientes em ate 1 hora?<input type="checkbox"/> Faz follow-up de orcamentos?<input type="checkbox"/> Taxa de fechamento acima de 30%?
M4	CAC <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Sabe quanto gasta em marketing/mes?<input type="checkbox"/> Calculou seu CAC?<input type="checkbox"/> CAC menor que 1/3 do ticket medio?
M5	AUTORIDADE <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Publica conteudo 2x/semana?<input type="checkbox"/> Tem depoimentos publicados online?<input type="checkbox"/> Aparece no Google para seu servico?<input type="checkbox"/> E referencia na sua cidade?

Diagnostico Gratuito com Cleber Barbosa — Falar no WhatsApp

www.cleberbarbosa.com.br | [@cbarbosarita](https://www.instagram.com/cbarbosarita) | contato@cleberbarbosa.com.br