

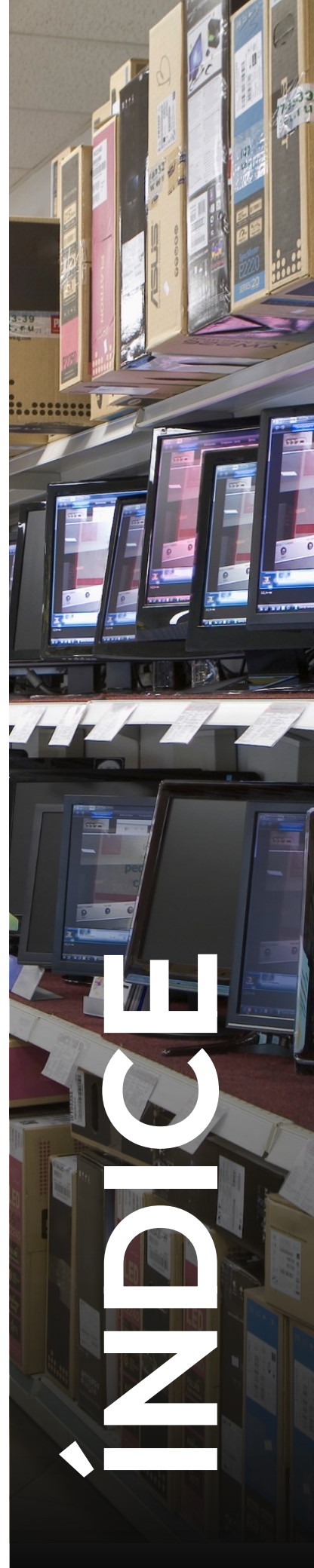
ELETRO ELETRÔNICOS

Visibilidade online e reputação das Lojas de
Eletroeletrônicos brasileiras

 partoo

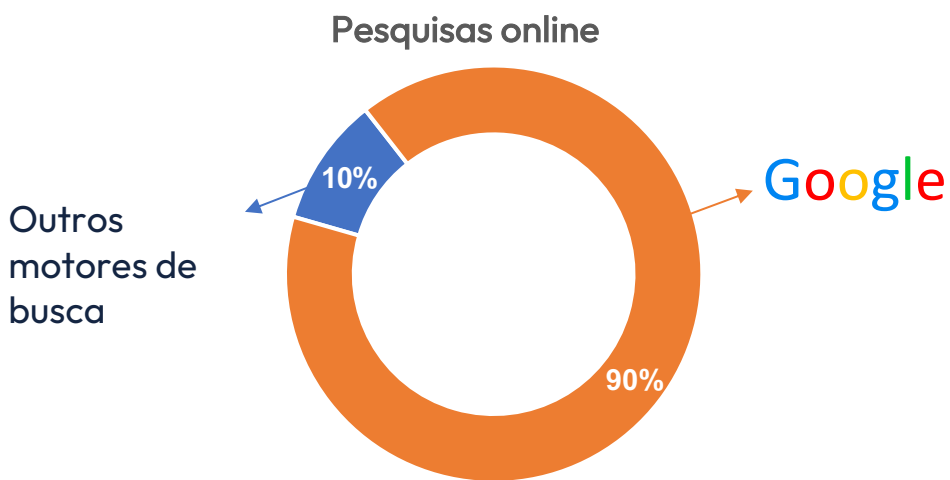
Índice

- **Benchmark: Lojas de Eletroeletrônicos**
 - Os números da pesquisa
 - As marcas analisadas
 - Tendências do Google nas pesquisas locais
- **Fatores de posicionamento on-line**
 - Pontuação das fichas do Google
 - Importância da informação
 - O aumento das avaliações no Google
- **Conselhos da Partoo**
 - Nossos produtos
 - Contato



Introdução

Hoje em dia estar presente no Google é um fator indispensável para fazer crescer negócios na Internet e atrair novos clientes para as lojas. Além disso, **90% das pesquisas na Internet são feitas no Google**, e destas, metade **são pesquisas locais**: é aí que os seus futuros clientes estão à sua procura!



Por esta razão, os Gestores de Marketing de todas as empresas e setores estão a aproximar-se do mundo do Marketing Local Online. No entanto, melhorar a sua visibilidade não é fácil: especialmente no setor de eletroeletrônicos, a concorrência é cada vez mais elevada, especialmente nas grandes cidades.

Vamos aos números!

Para quem é este Guia?

Esta investigação do Partoo nasceu com o objetivo de analisar a presença e reputação online de uma seleção de Lojas de Eletroeletrônicos brasileiros e destina-se a todos os profissionais do setor que trabalham dentro de uma equipe de Marketing, Vendas, UX ou desenvolvimento.

Através da nossa plataforma, conseguimos cruzar informações do Perfil de Negócio do Google de cada marca e, em seguida, processá-las e analisá-las.

Se quiser saber

- ✓ Que marcas têm a melhor reputação online?
- ✓ Quem não tem a informação básica para se posicionar online?
- ✓ Como estruturar uma estratégia digital eficaz?

Então este guia é para você!

Os números da pesquisa

11



Marcas analisadas

1.427



Lojas de
Eletroeletrônicos
analisadas

1,5M



Avaliações extraídas
do GBP analisadas

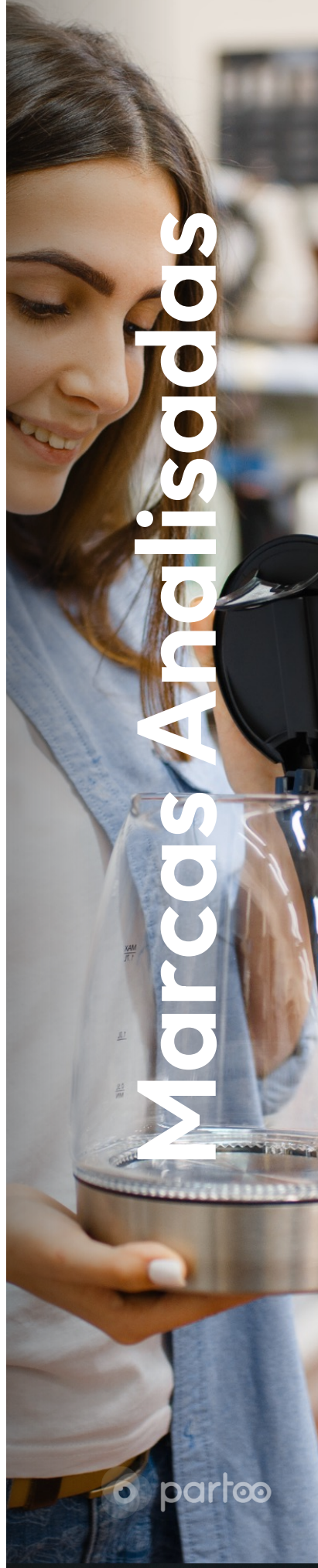
4/5



Nota média



Marcas Analisadas



Google Trends:

Se compararmos os dados de há 3 anos com os deste ano, veremos que a procura por "**Lojas de Eletroeletrônicos**" aumentou a sua notoriedade no Google Trends. correspondente a um crescimento percentual de

+ 60%

Pesquisas diretas

À procura de uma localização específica, um bom indicador da sua notoriedade.

"SmarTV Av. Paulista"

Pesquisas indiretas

A procura de uma categoria ou atividade, mais um indicador para ver se está otimizado.

"Loja eletrônicos próxima a mim"



As pesquisas indiretas representam **80%** de todas as pesquisas realizadas no Google. Por esta razão é importante ter uma estratégia eficaz de SEO que lhe permita posicionar-se nos primeiros resultados da pesquisa.

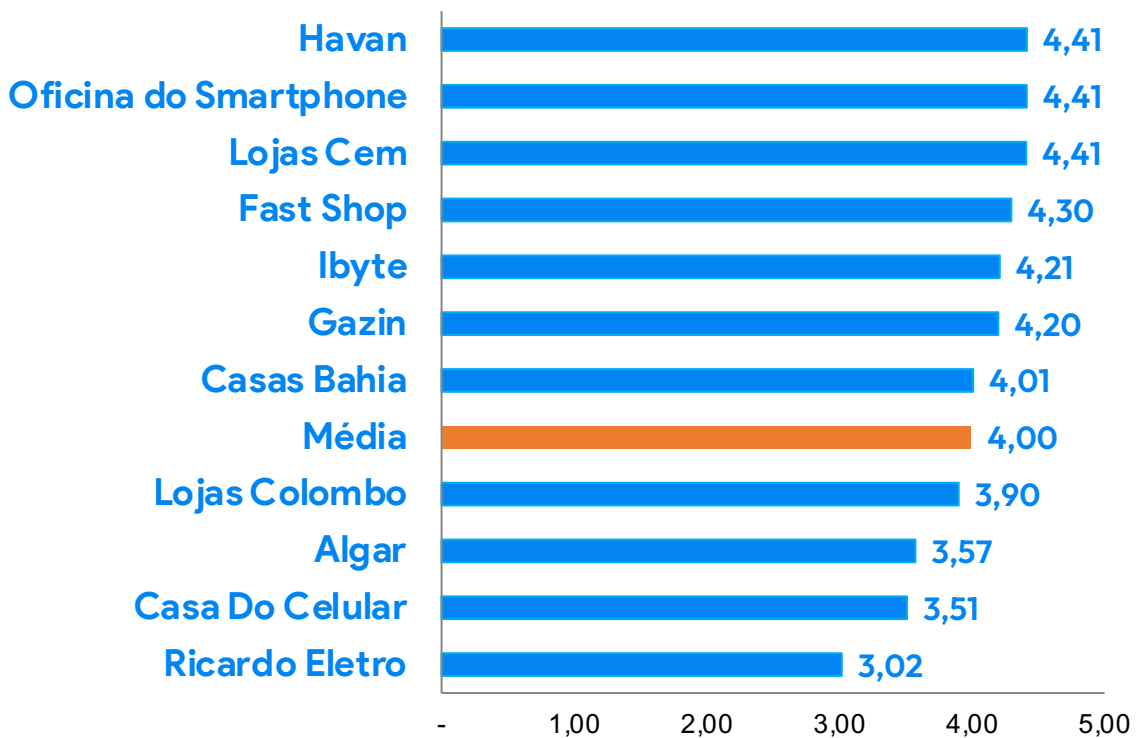
Fatores de posicionamento



A nota de uma ficha do Google é o fator de posicionamento mais importante

As Lojas de Eletroeletrônicos brasileiras tiveram uma nota média de avaliações de

4/5



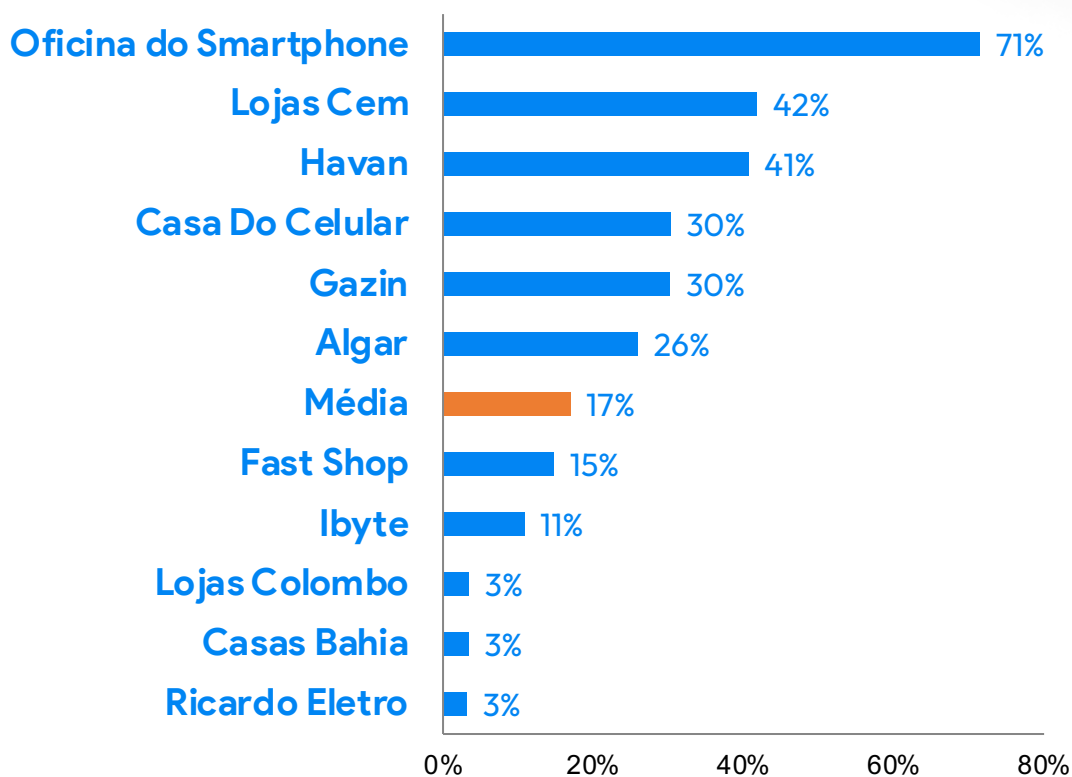
*Fonte: Partoo's Data Studio (julho, 2023).



Google preocupa-se se o seu serviço é de qualidade, e é por isso que direciona os seus usuários para marcas e negócios locais que provavelmente irão satisfazê-los. O algoritmo da Google mostra nos primeiros resultados as empresas que têm uma boa reputação online, com base na classificação média de avaliações, taxas e tempos de resposta.



Lojas com notas superiores a 4,5* no Google



*Fonte: Partoo's Data Studio (julho, 2023).

TIPS!



Sabia que a sua reputação online, incluindo a sua nota no Google, é o seu principal fator de conversão? As notas da sua ficha do Google, junto a outros indicadores reputacionais, estão no top 5 dos fatores de conversão local, segundo a agência MOZ.

Importância da informação

A maioria das pessoas escolhe uma Loja entre aqueles que o Google oferece no Local Pack.

O Local Pack é o bloco de informações geolocalizadas que inclui todos os negócios locais nas proximidades do usuário, capaz de atender às suas necessidades de forma direcionada. Hoje, o Google Local Pack também é conhecido como 3-Pack local, porque mostra apenas os três primeiros resultados classificados como mais relevantes.



65% dos usuários param nos 3 primeiros resultados no local pack

Como conseguir um lugar privilegiado no Local Pack?

É necessário fornecer ao Google as informações corretas do estabelecimento, e é importante que este seja o mesmo em todas as outras plataformas (Facebook, Waze, Instagram etc).

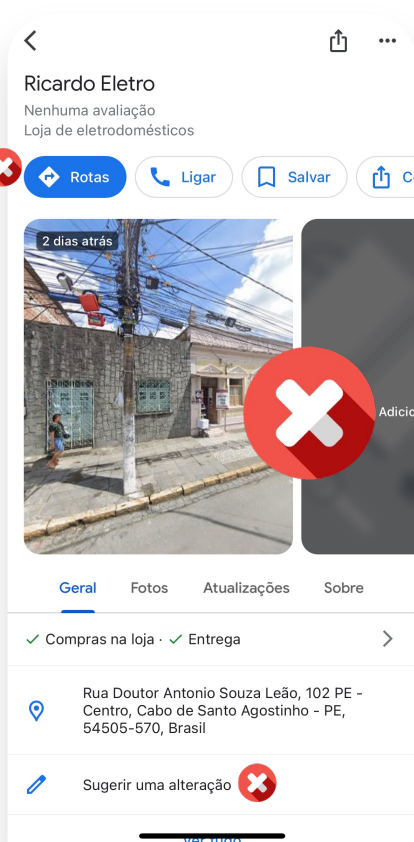
Aqui estão os passos básicos a seguir:

- ✓ **Reinvidique a ficha.** Se a ficha do Google não for gerida pelo proprietário, qualquer usuário pode editar as informações, correndo o risco de inserir informações errôneas).
- ✓ **Insira o horário de funcionamento.** Atualizar o horário de funcionamento, bem como horários extraordinários (feriados, feriados, etc.) é muito importante para evitar que os clientes estejam desapontados por chegarem em frente a uma loja fechada.
- ✓ **Especifique categorias/atributos.** A adição de categorias é essencial para garantir a relevância das pesquisas. Cada ficha do Google pode conter até 10 categorias: 1 primária e 9 secundárias.
- ✓ **Adicione fotos da sua loja.** As fichas com fotos têm cerca de 35% mais cliques do que aquelas que não têm. Além disso, se não enviar nenhuma fotografia para a sua ficha do Google, o Google o fará por si; e a sua localização será qualquer imagem do Google Street View ou uma foto adicionada por um usuário.

Vamos comparar duas fichas do Google.

A primeira é da **Ricardo Eletro**: mostra-nos um símbolo que não foi reclamado, por isso a R.E. não é a proprietária oficial. Assim, permitir que os usuários insiram qualquer informação, tanto imagens como horários ou detalhes de contato. Além disso, quase toda a informação básica que listamos antes não está lá. Resultado? Quando fizermos uma pesquisa indireta, não encontraremos este revendedor no Pack Local.

A segunda é da **Game**: neste caso, o símbolo é de propriedade, há fotos do estabelecimento e e da vitrine. Além disso, há muitas avaliações de clientes, atributos, podemos verificar o horário de funcionamento, o site e o telefone de contato.



A explosão das avaliações do Google

Sabia que 91% dos usuários olham para as avaliações antes de irem a uma Loja?

9 em 10 pessoas, antes de escolher a sua loja, confiarão na opinião que outros usuários têm de si. Se tiver poucas, se houver, críticas, é pouco provável que o usuário escolha o seu negócio.

As avaliações tornaram-se parte integrante do processo de compra das novas gerações e são essenciais para:

- ✓ melhorar a visibilidade do seu estabelecimento
- ✓ reter os seus clientes
- ✓ Construir a sua imagem de marca.



As avaliações recebidas permitem-lhe melhorar a sua visibilidade e também posicionar-se com base em novas palavras-chave.

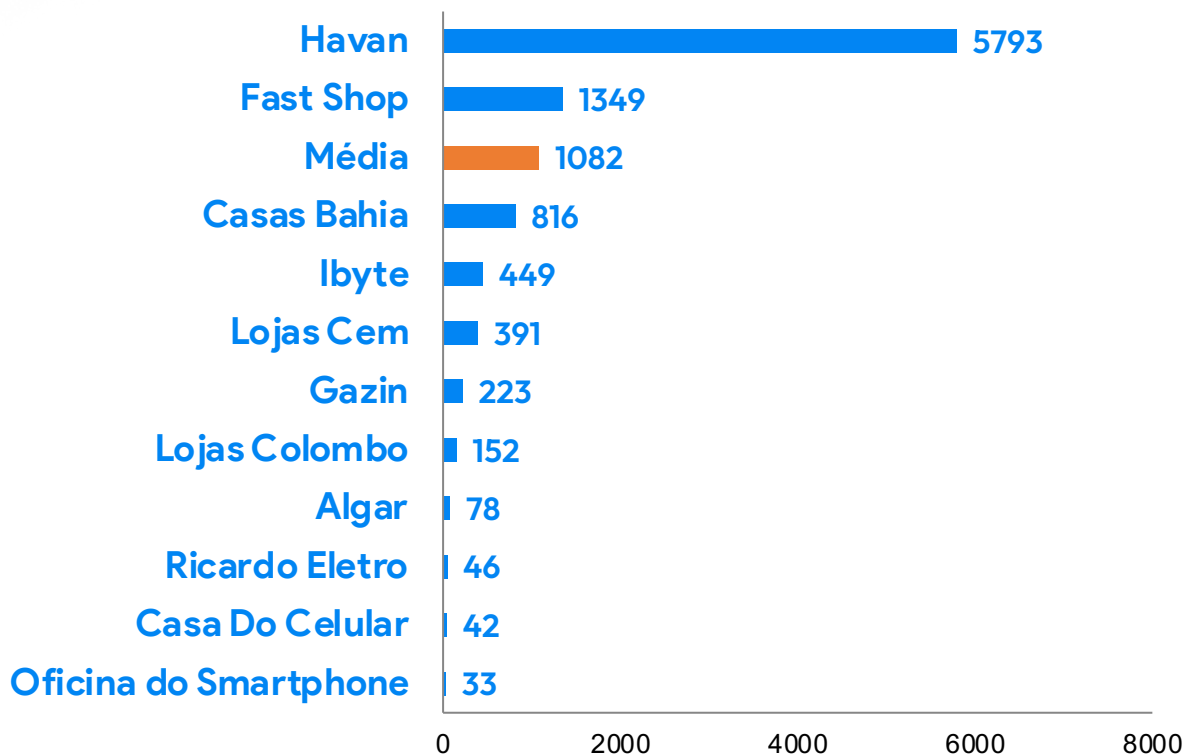
Se quiser saber mais sobre este tópico, pode fazer acessar:

[definição e estratégias para a gestão de avaliações](#)

Quantas avaliações recebem as Lojas no Brasil?

As Lojas de Eletroeletrônicos brasileiras têm, em média,

1.082
Avaliações / Loja



*Fonte: Partoo's Data Studio (julho, 2023).

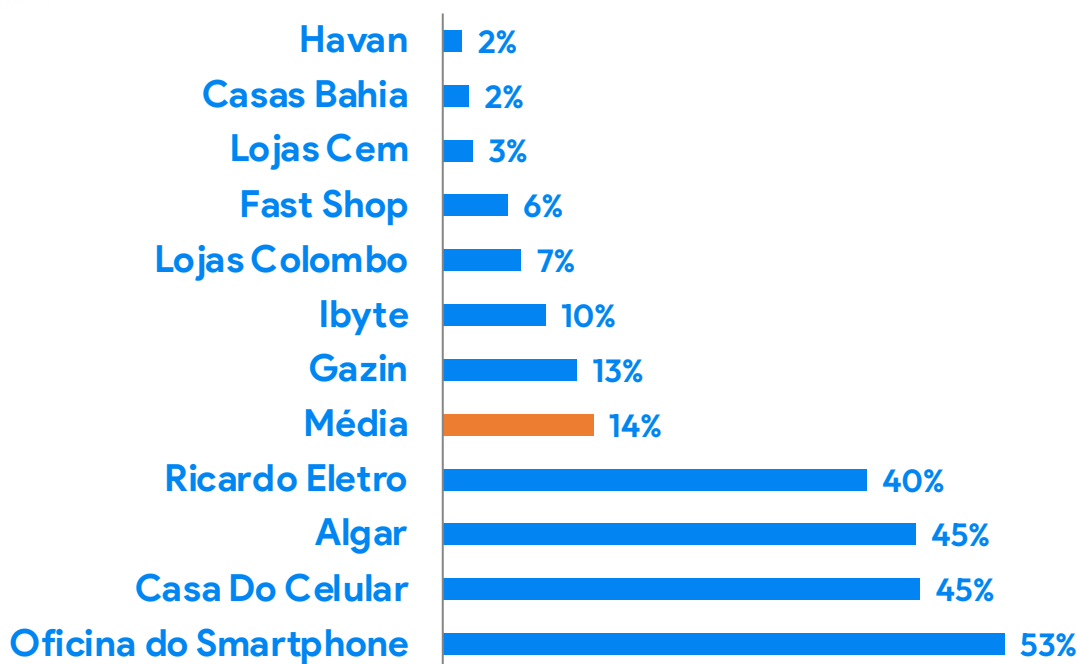
TIPS!



Quanto mais avaliações positivas sua marca receber, mais a sua posição nos resultados sobe. Além disso, isto permite-nos receber mais feedback sobre o que acontece nos estabelecimentos e contribuir para que outro usuário nos escolha. **85% dos consumidores consultam entre 1 e 10 avaliações online antes de escolher.** Para obter mais comentários, não hesite em pedi-lo aos seus clientes, muitos deles estão dispostos a fazê-lo.

As avaliações são também um fator de posicionamento importante

As marcas com **menos de 10 avaliações** respectivamente são:



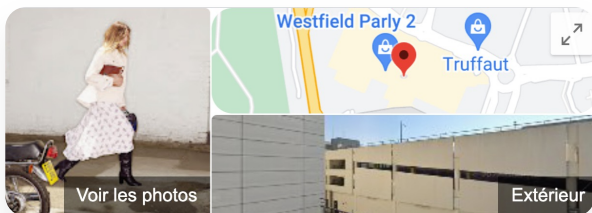
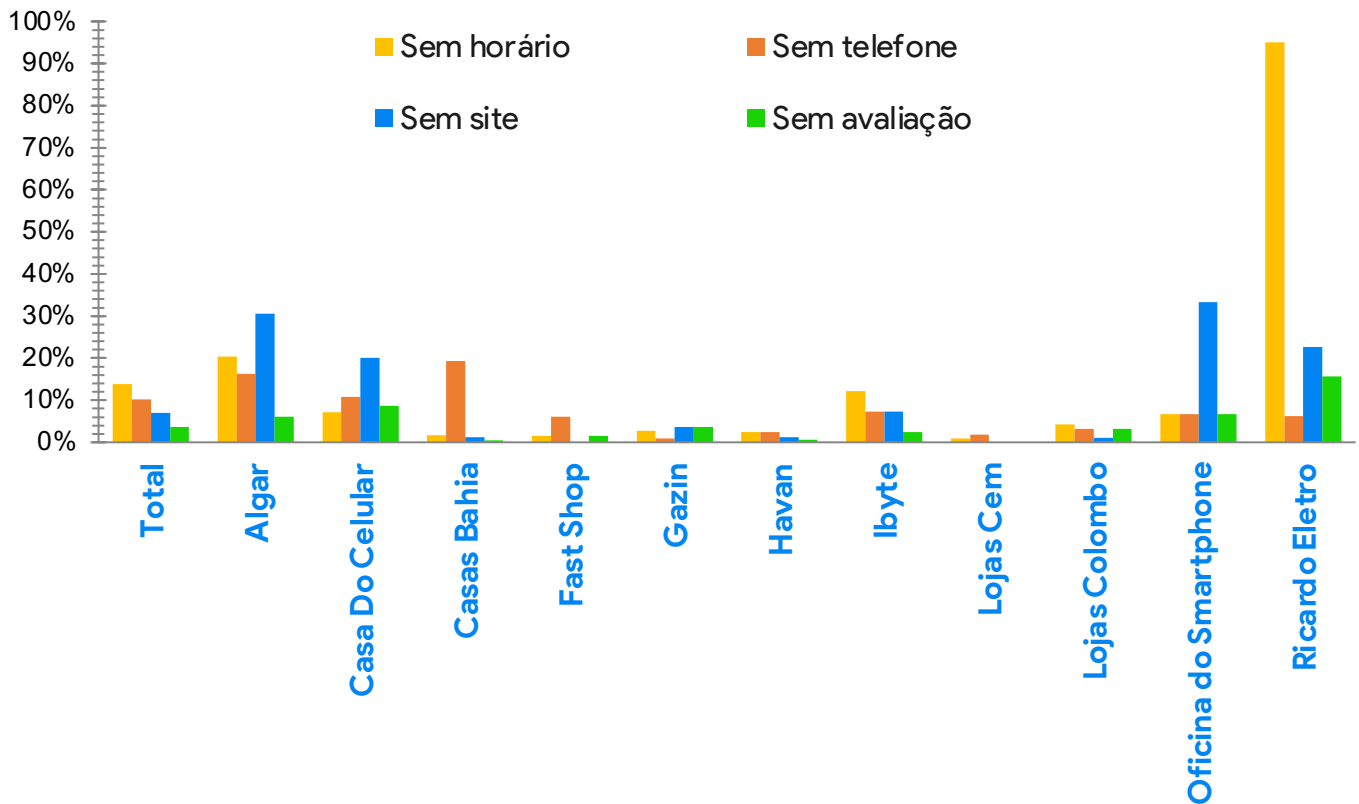
*Fonte: Partoo's Data Studio (julho, 2023).

TIPS!



Google preocupa-se se o seu serviço é de qualidade, e é por isso que direciona os seus usuários para marcas e negócios locais que provavelmente irão satisfazê-los. O algoritmo da Google mostra nos primeiros resultados as empresas que têm uma boa reputação online, com base na classificação média de avaliações, taxas e tempos de resposta. **87% dos usuários acreditam que uma classificação inferior a 3 estrelas é inaceitável.**

Proporção de lojas com informações incompletas



ba&sh

Site Web

Itinéraire

Enregistrer

Appeler

4,0 ★★★★★ 9 avis Google

Magasin de vêtements pour femmes, Le Chesnay-Rocquencourt

Marque créatrice de vêtements, chaussures et accessoires féminins à l'esprit rétro, chic et bohème.

Services disponibles: Achats en magasin · Retrait en magasin

Situation : Westfield Parly 2

Adresse : Centre Commercial Parly 2, 2 Av. Charles de Gaulle, 78150

Horaires : Ouvert · Ferme à 20:30

Téléphone : 01 39 02 75 81

Segue um exemplo de ficha **completa**:

- Horários de funcionamento preenchidos
- Informações de contato indicadas
- Link para o website para conferir a coleção

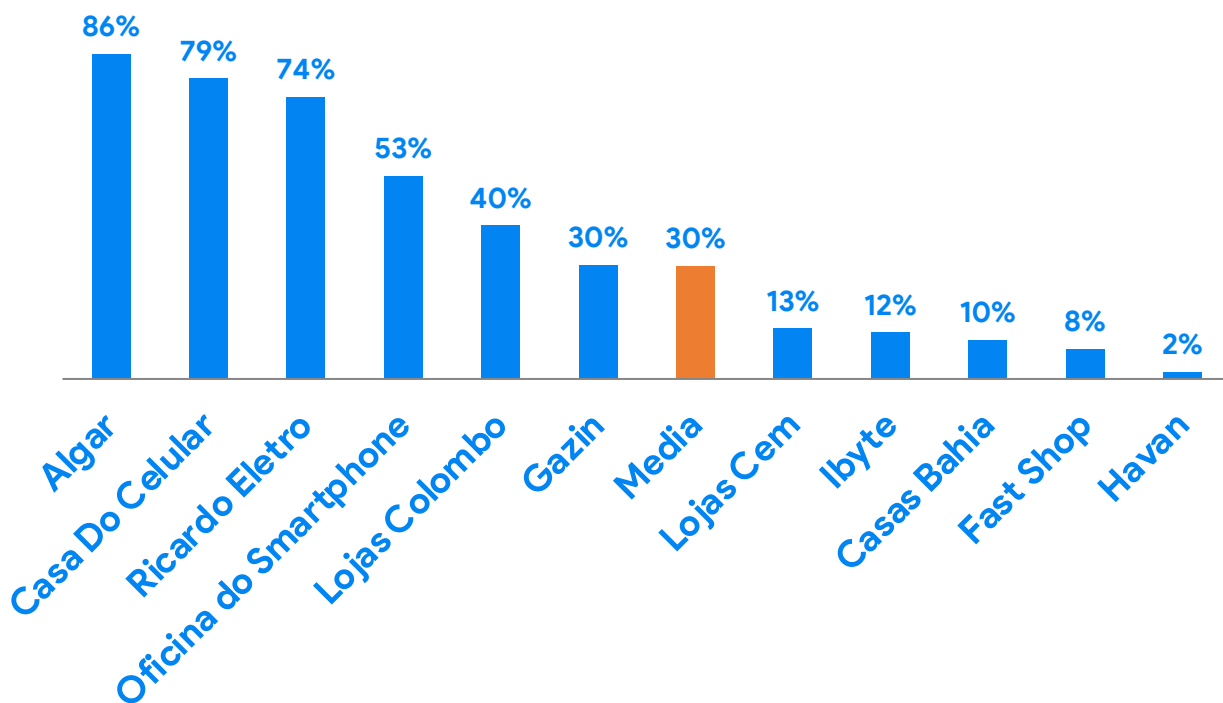
Para refinar ainda mais sua **otimização**:

- Adicione **fotos** em sua ficha para melhorar o SEO local
- Aumente a **quantidade de avaliações** através de solicitações aos clientes na loja

O impacto das fotos no SEO local

A quantidade e a qualidade das fotos publicadas nas fichas de seus estabelecimentos é um **importante critério de posicionamento** para o Google.

O gráfico abaixo indica o **percentual de estabelecimentos por marca com menos de 5 fotos**. Algumas marcas se beneficiariam se adicionassem mais fotos.



+42%

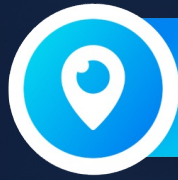
de cliques adicionais com solicitação de rotas nas fichas apresentando fotos



Todos os anos, na Partoo, publicamos um barômetro de impacto de revisão, com base nos dados recolhidos dos nossos clientes. Este relatório foi produzido a partir da análise de **72.504** pontos de venda dos nossos **458** clientes, através da coleta de **2,9 milhões** de avaliações. Todas as marcas apresentadas no estudo gerenciam sua reputação on-line usando nossa solução de Review Management.

- 2.929.059 milhões de avaliações analisadas
- 72.504 pontos de venda estudados
- 4,11 de nota média
- 41 avaliações por estabelecimento em média

[DESCUBRA AQUI O ESTUDO](#)



SEJA ENCONTRADO



Presence Management

- Multidifusão
- Otimização
- Redes Sociais



Store Locator



SEJA ESCOLHIDO



Review

- Centralização
- Modelo de resposta
- Booster nas avaliações



Messages



Contato



Lucas Pinto

International Account
Executive

lucas.pinto@partoo.co

✉ [Entre em contato](#)

Jéssica Carneiro

Marketing Manager
Portugal & Brasil

jessica.carneiro@partoo.es

✉ [Entre em contato](#)



www.partoo.co