

## **5 canais de publicidade on-line grátis para o seu negócio**

Que invenção maravilhosa é essa coisa que chamamos de Internet!

Se você apenas levasse seu tempo para se orientar, poderia descobrir muitos produtos e serviços premium oferecidos gratuitamente. O melhor é que há um número aparentemente infinito desses achados maravilhosos, com a Internet sendo uma vasta rede de idéias em constante evolução e tudo mais!

Entre estes magníficos benefícios está a possibilidade de promover o seu negócio, qualquer negócio, online, gratuitamente! Não importa se a sua empresa é um empreendimento puramente on-line ou off-line, a World Wide Web é o lar de um grande número de oportunidades de marketing que você pode aproveitar, sem danos ao orçamento de sua empresa.

A publicidade pode ser um grande problema de outra forma. Muitas empresas reservam uma grande parte de seus orçamentos para cobrir as despesas de marketing. Às vezes, essas apostas valem a pena, mas há ocasiões em que elas falham miseravelmente, desperdiçando um bom dinheiro que poderia ter sido usado em outras áreas de desenvolvimento para os negócios envolvidos.

Mas com os muitos canais disponíveis on-line, o marketing tornou-se um curso de ação menos arriscado. Há tantos caminhos disponíveis on-line onde você poderia anunciar seu negócio gratuitamente e obter mais exposição para seus produtos ou serviços. Aqui estão alguns deles.

### **1. Você pode anunciar através de seu próprio site.**

Normalmente, você deve pagar uma taxa nominal para hospedagem na web e seu nome de domínio. Um serviço de hospedagem paga é mais confiável. Seu próprio nome de domínio impressionaria seus visitantes com um senso imediato de profissionalismo. Mas se você não quer gastar com eles, existem muitos provedores de espaço gratuitos na Internet!

### **2. Você poderia anunciar através dos sites de outras pessoas.**

E você poderia fazer isso de muitas maneiras também! Você pode criar um banner que resuma as ofertas da sua empresa e exiba as páginas existentes. Ou, se você tiver o site ganho para o seu negócio, poderá usar o banner para vinculá-lo a suas páginas ou até mesmo conseguir links

simples. Além disso, você poderia ter outros webmasters elogiosos sobre o seu empreendimento e eles poderiam falar sobre isso em seus próprios sites.

### **3. Você pode criar seu próprio programa de afiliados.**

Ao dar comissões como incentivo, você pode convidar muitos usuários da Internet para se tornarem seus afiliados. Cada afiliado trabalharia para ajudá-lo a fazer uma venda. É como ter um batalhão de representantes de vendas que você só teria que pagar se conseguisse indicar um cliente disposto!

### **4. Você poderia tentar o marketing viral.**

O marketing viral é o equivalente on-line da propaganda boca a boca. Ao oferecer algo de graça, enquanto esse algo tiver um link ou uma simples referência ao seu negócio, você estará encorajando o destinatário a divulgar sua empresa para as pessoas que ele conhece. Isso resultaria na expansão exponencial de sua mensagem comercial como um incêndio.

### **5. Você pode anunciar em comunidades online.**

Fóruns e listas de discussão são locais populares que também podem transmitir sua mensagem de negócios. A associação a esses grupos geralmente é gratuita. Além disso, você também pode criar sua própria lista de e-mails e começar a capturar leads para futuras vendas, fazendo alguns follow-ups úteis.

A Internet é um ótimo lugar para promover seus negócios. Há cinco milhões de pessoas on-line a qualquer momento e o mundo é, literalmente, o seu mercado. Seria melhor para o seu negócio aproveitar esta maravilhosa oportunidade e expandir o seu público mil vezes mais!

E você nem precisaria gastar um centavo enquanto estivesse nisso.