

7 maneiras de anunciar seu negócio grátis

1. **Diretórios livres:** diretórios são perfeitos para os clientes que estão procurando por um determinado tópico. O que é ótimo sobre eles é que você só precisa postar uma vez e eles ficam por longos períodos de tempo. Ele economiza muito do seu tempo quando você não precisa reenviar suas informações toda semana ou todo mês. A má notícia é que a maior parte do seu tráfego não virá daqui. Eu ainda sinto que vale a pena para obter o seu link lá fora. Basta tirar um dia e reserve para postar em diretórios gratuitos. Você não precisará fazer isso novamente por pelo menos 6 meses.

2. **Anúncios classificados:** Estes são ótimos para o trabalho de empresas domésticas. Pense nisso. Para onde as pessoas vão quando estão procurando emprego? Isso mesmo, os classificados. A única desvantagem dos anúncios classificados é que você precisa reenviá-los com bastante frequência. Depois de descobrir quais classificados lhe trazem mais tráfego, você pode se concentrar neles e eliminar os outros. Então, é muito mais demorado no começo e não precisa ser mais tarde quando você pegar o jeito das coisas.

3. **Submissões grátis de artigo / ezines:** A melhor maneira de informar os outros sobre o seu produto ou serviço é escrever um artigo sobre isso. Na caixa do recurso de autores, você pode informar aos leitores sobre você e onde eles podem ir para verificar seu produto ou serviço. Esta é também uma excelente maneira de obter links gratuitos para o seu site, se você tiver um. Há um monte de webmasters por aí que estão procurando bons artigos que podem postar em seu site. Se eles postarem o seu, esse é outro site que está fazendo a publicidade para você. Tudo de graça.

4. **Submissões de URL:** Provavelmente a coisa mais rápida e fácil de fazer para anunciar seu site. Basta digitar "Envio gratuito de URL" no seu mecanismo de pesquisa. Quando você receber uma lista, basta digitar o URL que você está promovendo e clicar em enviar. É isso aí. Leva apenas alguns segundos e o seu feito. Basta definir um dia de lado uma vez a cada três meses e fazer isso.

5. **Postagens em fóruns:** Coloque seu site de produto ou serviço em seu arquivo de assinatura quando você se inscrever em alguns fóruns. Ele será exibido toda vez que você fizer uma postagem. Tente procurar tópicos sobre os quais você tenha algum conhecimento e também dê uma resposta relevante. Não spam ninguém, você será expulso do fórum e você terá uma má reputação. Envolve-se perguntando e respondendo a perguntas pertinentes à sua área de negócios. Os fóruns são ótimos porque depois de

fazer um post, ele fica lá para sempre. Ele será transferido para os arquivos eventualmente, mas alguém ainda poderá encontrá-lo se estiver pesquisando os arquivos. Sim, existem muitas pessoas que fazem.

6. Trocas de tráfego: Provavelmente a maneira mais demorada para anunciar gratuitamente, mas definitivamente o mais eficaz. A maioria dos fóruns que visitei disse em muitos posts que eles receberam muito lucro de trocas de tráfego. Se você não quer gastar tempo navegando por créditos, tem a opção de comprá-los. Eu olharia para um programa que permite navegar em vários sites de uma vez como um louco navegador. Existem outros e eles estão livres para baixar. Dessa forma, você pode gastar uma hora por dia e aproveitar toda a sua navegação ao mesmo tempo.

7. Grupos de notícias: envolva-se em um grupo que tenha a ver com o seu tipo de negócio. Normalmente, você pode enviar um e-mail ao grupo uma vez por dia, mas eu recomendo que você encontre algo novo para falar sobre cada dia. As pessoas vão desligá-lo se virem a mesma mensagem o tempo todo. Lembre-se de nunca Spam ninguém. Junte-se apenas a grupos com os mesmos interesses que os seus. Em outras palavras, não se inscreva para um grupo de troca de receita quando estiver anunciando creme de barbear.