

10 ações pra aplicar hoje.

Simples, práticas e sem depender de agência. O primeiro bloco é o mínimo que toda empresa do setor precisa ter. O segundo é o que os maiores operadores já fazem.

O mínimo que toda empresa do setor precisa ter

01

Sua empresa no Google, com informações atualizadas

Quando alguém pesquisar sua empresa no Google ou no Maps, deve encontrar o telefone, endereço, o que vocês fazem e fotos reais da operação.

02

Um site próprio, mesmo que simples

Uma página já pode ser suficiente, desde que explique o que vocês fazem e deixe claro como entrar em contato: telefone, WhatsApp e e-mail.

03

LinkedIn da empresa atualizado

Com a equipe comercial vinculada à página.

04

Teste da mesma mensagem

Site, Google e LinkedIn precisam dizer a mesma coisa sobre quem vocês são.

O que os maiores operadores já fazem

05

Deixar claro o que movimentam

Tipos de carga e portos atendidos à vista. Os grandes organizam o próprio menu do site por tipo de carga.

06

Mostrar a estrutura operacional

Capacidade, equipamentos e área, de forma objetiva.

07

Certificações visíveis

Com validade e opção de download, sem o cliente precisar pedir por e-mail.

08

Cases com nome em vez de lista de logos

Uma história curta de um cliente atendido, com autorização, passa muito mais confiança.

09

Formulário que já qualifica

Perguntar tipo de carga, porto de origem e destino e volume. O contato chega pronto pra conversa.

10

Canais separados

Contato comercial, Seja Fornecedor e Trabalhe Conosco em caminhos diferentes.

Quer aprofundar essa conversa?

Fale com um especialista da TOSS sobre a presença digital da sua empresa. Vamos combinar uma conversa de 20 minutos.

Falar com um especialista
(41) 98844-1615

Compartilhe a pesquisa: toss.studio/raio-x-setor-portuario/