

PLANO DE 30 DIAS

Trinta dias não chegam para mudar o mundo. Chegam para saberes se isto funciona para o teu negócio — e é isso que este plano faz.

Semana 1 montas a medição. Semana 2 percebes onde estão os buracos. Semana 3 tapas os que mais rendem. Semana 4 comparas com o princípio e decides se continuas.

Não precisas de comprar nada. Tudo o que está aqui faz-se com o Search Console, o Analytics e uma janela anónima do browser.

NOME

NEGÓCIO / SITE

DIA EM QUE COMEÇO

1 A FOTOGRAFIA DO ANTES

Preenche isto antes de mexeres em seja o que for. Sem o antes, daqui a um mês decides por sensação. E por sensação desiste-se sempre cedo demais.

O QUE MEDIR	VALOR DE HOJE	ONDE FUI BUSCAR
Visitas vindas dos assistentes, por mês ChatGPT, Perplexity e afins		
Quantas dessas se tornaram contactos		
Procuras pelo nome do meu negócio impressões no Search Console		
Teste das cinco perguntas em quantas das cinco é que apareço		
Impressões e cliques totais Search Console, últimos 28 dias		
Contactos ou marcações do mês		

2 ESCOLHE DUAS. NO MÁXIMO TRÊS.

Não se faz tudo ao mesmo tempo. Olha para a tabela da página anterior e marca só as duas ou três que mais te doem este mês.

☐ **Começar a contar.**

Ainda não sei separar no Analytics quem chega vindo de um assistente.

☐ **Aparecer nas respostas.**

Os meus concorrentes aparecem e eu não.

☐ **Ser citado.**

Falam do assunto mas nunca ligam ao meu site.

☐ **Criar a rotina do teste.**

Nunca testei o que estas máquinas dizem quando alguém pergunta pelo meu setor.

☐ **Arrumar o que já tenho.**

Tenho conteúdo bom, mas mal formatado.

☐ **Perceber os concorrentes.**

Não sei porque é que são eles a aparecer.

PORQUÊ ESTAS? O QUE É QUE A FOTOGRAFIA DO ANTES ME DISSE

MONTAR A MEDIÇÃO

SEMANA 1 · DIAS 1 A 7

No fim da semana está tudo ligado e a recolher dados. Não mexes no site nenhum.

☐ **Separa no Analytics as visitas dos assistentes.**

Filtra a origem por chatgpt.com, perplexity.ai e semelhantes. Mesmo que sejam três visitas, quero que as vejas.

☐ **Escreve as cinco perguntas e faz o primeiro teste.**

Perguntas que os teus clientes fazem mesmo. Em janela anónima, no ChatGPT, no Perplexity e no Google. Anota se apareces, como te descrevem, e se te ligam.

☐ **Abre o Search Console e filtra as pesquisas com o teu nome.**

Anota as impressões e os cliques de hoje.

☐ **Tira a lista das dez páginas com mais visitas.**

É por essas que se começa a trabalhar na semana 3.

ENCONTRAR OS BURACOS

SEMANA 2 · DIAS 8 A 14

No fim da semana sabes onde apareces, onde não apareces, e porquê. Continuas sem mexer no site.

☐ **Vê a primeira semana de visitas dos assistentes.**

Quantas foram, o que fizeram lá dentro, e como se portam comparadas com as da pesquisa normal.

☐ **Vê que páginas são citadas — as tuas e as dos outros.**

Nas perguntas onde não apareces, quem é que aparece no teu lugar?

☐ **Classifica cada buraco em três hipóteses.**

Falta de conteúdo (não escreveste sobre aquilo), conteúdo mal arrumado (tens, mas não está em forma de ser extraído), ou falta de autoridade (tens e está bem, mas confiam mais noutros). O tratamento é diferente em cada caso.

☐ **Compara-te com dois ou três concorrentes nas mesmas perguntas.**

Onde aparecem eles e tu não.

OS TRÊS BURACOS PRINCIPAIS

TAPAR O QUE MAIS RENDE

SEMANA 3 · DIAS 15 A 21

É a semana de trabalho. No fim tens duas ou três páginas arrumadas ou criadas.

☐ **Ordena os buracos por impacto.**

Começa por onde já apareces nalguns motores mas não noutros — estás perto, falta pouco. E por onde já tens conteúdo para arrumar.

☐ **Arruma uma ou duas páginas que já existem.**

Resposta nos primeiros dois parágrafos, subtítulos que são perguntas, data à vista, assinatura de uma pessoa.

☐ **Escreve uma página nova para uma pergunta onde não apareces.**

Resposta primeiro, secções que se aguentam sozinhas, e uma coisa lá dentro que só tu podes dizer.

☐ **Reforça o que se diz de ti fora do site.**

Atualizar perfis, escrever num sítio do setor, responder onde se fala do teu assunto.

O QUE CRIEI OU ARRUMEI ESTA SEMANA

MEDIR E DECIDIR

SEMANA 4 · DIAS 22 A 30

No fim consegues dizer, em voz alta, o que mudou, o que resultou e o que vem a seguir.

- ☐ **Repete o teste com as mesmas cinco perguntas da semana 1.**
As mesmas. Se mudares as perguntas, deitas fora a comparação.
- ☐ **Vai buscar os números outra vez** e põe-nos ao lado dos do primeiro dia.
- ☐ **Vê as procuras pelo teu nome.**
É o sinal mais honesto de que alguém andou a falar de ti.
- ☐ **Escreve o que resultou, o que não resultou, e o que fica para os próximos trinta dias.**

3 A REVISÃO DOS 30 DIAS

O QUE MEDIR	DIA 1	DIA 30
Visitas vindas dos assistentes		
Quantas se tornaram contactos		
Procuras pelo nome do negócio		
Teste das cinco perguntas		
Contactos ou marcações do mês		

O QUE ME FOI MAIS ÚTIL DESCOBRIR NESTES 30 DIAS

O QUE ME SURPREENDEU NA FORMA COMO FALAM DO MEU NEGÓCIO

SE AO FIM DE 30 DIAS **NADA MUDOU**

É normal. Trinta dias é pouco para os números e é o suficiente para o hábito. O que tens de perguntar não é "já subiu?", é "**consigo manter isto?**"

Se conseguiste fazer as quatro semanas, faz outras quatro. É ao terceiro mês que isto começa a aparecer nos números.

O curso completo, de graça, está em central-sem-bluff.vercel.app/curso