



100 Ações Práticas para Escalar seu Negócio com ADS e SEO: Dicas, Benefícios e Insights Estratégica

No cenário competitivo atual, pequenos e médios empresários precisam adotar estratégias eficientes que permitam não só atrair clientes, mas também consolidar uma presença forte e escalável no mercado. Nesse contexto, a integração entre ADS (anúncios pagos) e SEO (otimização para motores de busca) se destaca como uma solução poderosa, capaz de gerar resultados rápidos com anúncios pagos e construir um crescimento orgânico sustentável a longo prazo.

Este checklist reúne 100 ações práticas que combinam o melhor das estratégias de ADS e SEO, oferecendo insights valiosos para quem deseja maximizar a eficiência de suas campanhas de marketing. Para cada ação, apresentamos um benefício claro e direto, facilitando a aplicação dessas táticas no dia a dia.

Empresários e gestores de negócios podem usar este material como uma ferramenta prática para otimizar suas estratégias de marketing, melhorar a performance de suas campanhas e alcançar seus objetivos de forma mais estruturada e integrada. Seja você iniciante ou já experiente, este guia ajudará a transformar dados e análises em decisões que potencializam o crescimento do seu negócio.

Investir em palavras-chave de cauda longa no SEO e ADS	Menor concorrência e CPC mais baixo
Utilizar campanhas de remarketing via ADS	Reengajar visitantes que não converteram inicialmente
Analisar dados de pesquisa paga para identificar palavras-chave orgânicas	Acelera a otimização de SEO
Criar conteúdo relevante para SEO e promover com ADS	Aumento do tráfego imediato e de longo prazo
Segmentar campanhas ADS com base em localização	Maximiza a relevância e conversão de anúncios locais
Usar extensões de anúncios no Google Ads	Melhora a visibilidade e a taxa de cliques (CTR)
Implementar anúncios de pesquisa dinâmica (DSA)	Amplia o alcance de palavras-chave não previstas
Otimizar meta descrições para SEO	Aumenta a taxa de cliques orgânicos (CTR)
Monitorar o CTR orgânico e pago	Identifica oportunidades de otimização e ajustes nas campanhas
Criar uma landing page dedicada para campanhas ADS	Melhora a taxa de conversão (CRO)
Priorizar palavras-chave de alta conversão em ADS e SEO	Maximiza o retorno sobre o investimento (ROI)
Integrar Google Analytics com Google Ads e Search Console	Acesso a dados integrados para melhor análise de desempenho
Fazer testes A/B em anúncios pagos	Identifica as melhores práticas para aumentar conversões
Investir em conteúdo evergreen otimizado para SEO	Aumento contínuo de tráfego ao longo do tempo
Utilizar dados de palavras-chave de ADS para melhorar títulos de SEO	Aumenta a relevância e a classificação orgânica

Aplicar SEO local para negócios físicos	Aumenta a visibilidade em pesquisas locais e no Google Maps
Ajustar campanhas de ADS com base nas estações ou tendências	Maximiza a relevância em períodos sazonais
Implementar vídeos nos anúncios pagos	Aumenta a retenção de audiência e engajamento
Usar anúncios de display combinados com SEO	Aumenta o reconhecimento de marca em várias frentes
Focar em otimização mobile para SEO e ADS	Melhor desempenho em dispositivos móveis e aumento de conversões
Utilizar o Google Tag Manager para rastreamento de conversões	Melhor acompanhamento das metas de conversão
Focar em conteúdo de alta qualidade para SEO	Aumenta a autoridade de domínio e classificação orgânica
Usar o Google Trends para identificar oportunidades emergentes	Antecipação de tendências e termos em crescimento
Criar campanhas de funil completo (awareness, consideração, decisão)	Aborda o público em diferentes etapas da jornada de compra
Aplicar estratégias de segmentação avançada em ADS	Aumenta a relevância dos anúncios e reduz custos desnecessários
Otimizar a experiência do usuário (UX) nas páginas de destino	Melhora a retenção e a conversão dos visitantes
Utilizar campanhas de pesquisa em redes sociais (Facebook Ads)	Aumenta o alcance e gera tráfego qualificado
Focar em palavras-chave com intenção de compra alta no SEO	Aumenta a taxa de conversão orgânica
Configurar conversões personalizadas no Google Ads	Acompanhamento mais preciso dos resultados das campanhas
Produzir conteúdo otimizado para SEO com foco em perguntas frequentes	Aumenta a relevância e traz mais tráfego de pesquisas específicas

Usar a extensão de chamada em campanhas de ADS	Facilita o contato direto com clientes e aumenta conversões locais
Investir em links patrocinados para novos produtos	Acelera o reconhecimento e a adoção de novos produtos ou serviços
Integrar SEO e ADS com campanhas de e-mail marketing	Aumenta o engajamento e promove ofertas para públicos segmentados
Usar o YouTube Ads em combinação com SEO de vídeos	Aumenta o alcance e engajamento através de conteúdo em vídeo
Testar variações de landing pages em campanhas de ADS	Aumenta a eficiência das campanhas e melhora as conversões
Priorizar otimização de velocidade de página para SEO e ADS	Melhora o desempenho em dispositivos móveis e reduz o bounce rate
Focar em segmentação por público-alvo em ADS com base em dados de SEO	Torna os anúncios mais relevantes e focados
Implementar marcação de esquema (schema markup) para SEO	Melhora a visibilidade em resultados de pesquisa com rich snippets
Usar campanhas de remarketing dinâmico	Reengaja visitantes com produtos ou serviços que eles já visualizaram
Estabelecer campanhas de marca no Google Ads	Protege a marca de concorrentes e aumenta a visibilidade em pesquisas de marca
Fazer otimização contínua de campanhas de ADS com base em desempenho de SEO	Aumenta a eficiência e reduz custos de anúncios pagos
Utilizar extensões de preços no Google Ads	Destaca ofertas diretamente nos resultados de pesquisa e aumenta conversões
Configurar campanhas de shopping no Google Ads	Facilita a venda direta de produtos e aumenta a visibilidade de e-commerce
Publicar guest posts em sites de autoridade para SEO	Aumenta o tráfego orgânico e a autoridade de domínio
Testar diferentes tipos de anúncios: texto, display, vídeo	Aumenta o alcance e encontra o formato mais eficaz para o público

Usar segmentação por dispositivo no Google Ads	Maximiza o impacto com base no comportamento de uso de dispositivos
Focar em conteúdo local e otimização geográfica para SEO	Aumenta a visibilidade em regiões específicas e aumenta as chances de conversão local
Aplicar inteligência artificial para otimizar campanhas de ADS	Melhora o desempenho através de automação e aprendizado de máquina
Usar Google My Business para melhorar o SEO local	Aumenta a visibilidade em pesquisas de negócios locais e no Google Maps
Fazer otimização de imagens e vídeos para SEO	Melhora a velocidade do site e aumenta as chances de ser encontrado em pesquisas visuais
Usar anúncios de vídeo em redes sociais para retargeting	Aumenta a retenção e a chance de conversão através de vídeos personalizados
Utilizar otimização de palavras-chave em perguntas e respostas para SEO	Aumenta a chance de aparecer em pesquisas por voz e de respostas rápidas
Testar diferentes calls-to-action (CTA) nas campanhas de ADS	Melhora o engajamento e a taxa de conversão
Publicar estudos de caso e depoimentos para otimização de SEO	Aumenta a credibilidade e melhora o ranqueamento orgânico
Usar anúncios pagos em redes de display para reconhecimento de marca	Aumenta a visibilidade da marca e cria uma presença constante no mercado
Focar em dados de desempenho de concorrentes para otimizar campanhas	Garante uma vantagem competitiva e ajusta as estratégias de acordo com a concorrência
Testar diferentes horários de exibição para anúncios pagos	Melhora o desempenho de campanhas ao atingir o público no momento certo
Usar análise de funil para identificar gargalos no SEO e ADS	Aumenta a eficiência do processo de conversão, resolvendo obstáculos no caminho do cliente
Focar em links internos e externos para SEO	Melhora a navegação do site e aumenta a autoridade de domínio
Usar otimização de voz (voice search) para SEO	Aumenta a visibilidade em pesquisas por voz, especialmente em dispositivos móveis

Investir em Google Shopping para e-commerce	Facilita a compra direta e aumenta a visibilidade de produtos no Google
Aplicar segmentação de público semelhante no Google Ads	Aumenta o alcance para audiências novas e similares aos clientes existentes
Usar a automação para otimizar lances no Google Ads	Melhora a eficiência de custos e maximiza o retorno sobre o investimento
Focar na otimização para Core Web Vitals para SEO	Melhora o desempenho técnico do site e o ranqueamento no Google
Fazer cross-channel marketing, combinando SEO, ADS e redes sociais	Aumenta o alcance e promove uma estratégia de marketing coesa em várias plataformas
Analisar o comportamento de clientes em funis para ajustar campanhas	Aumenta a precisão e a relevância das campanhas, com base em dados comportamentais
Aplicar geotargeting em campanhas de ADS	Maximiza a eficácia de anúncios em regiões específicas e aumenta a taxa de conversão
Testar anúncios responsivos no Google Ads	Ajusta o conteúdo automaticamente para melhorar a performance em diferentes dispositivos
Implementar estratégias de link building para SEO	Aumenta a autoridade do site e melhora o ranqueamento em motores de busca
Usar relatórios de performance de SEO e ADS para ajustes contínuos	Aumenta o desempenho de campanhas e garante melhorias contínuas na estratégia

Consultoria e Mentoria

**Reestruturação de
Negócios para Escala
Sustentável e Gerenciável**



andre.mkt



(11) 98948-7944



mkt@cmopartner.com.br

