SENTINEL SYSTEMS · GUIA GRATUITO

5 passos para o seu pequeno negócio vender mais online

Google, site, Instagram e WhatsApp trabalhando juntos. Um guia prático e direto para quem tem pequeno negócio ou trabalha por conta própria.

1 **Apareça no Google e no Maps**

2 **Decida se vale a pena ter site**

3 **Saiba quanto custa um site**

4 **Faça o Instagram trazer conversas**

5 **Venda mais pelo WhatsApp**

sentinelsystems.com.br · Edição de novembro de 2026

ANTES DE COMEÇAR

O cliente está procurando você. Ele encontra?

Hoje, quem precisa de um serviço costuma pesquisar no Google, olhar o Instagram ou pedir indicação e conferir o nome antes de chamar. Em todos esses caminhos, ele quer três respostas rápidas: o que você faz, onde atende e como falar com você.

Este guia reúne, em formato de checklist, os cinco passos que mais ajudam um pequeno negócio a ser encontrado e a transformar interesse em conversa — e conversa em venda.

Você pode fazer quase tudo sozinho e de graça. Onde houver custo, mostramos valores de fontes públicas, com o link para você conferir.

Como usar: leia um passo por vez e marque o que já fez. Os guias completos, com mais detalhes, estão em sentinelsystems.com.br.

A ordem que funciona

1. Google e Maps: para quem procura na sua região.
2. Site: para quem quer entender antes de chamar.
3. Custo: para decidir sem cair em armadilha.
4. Instagram: para mostrar seu trabalho e levar para o contato.
5. WhatsApp: onde a venda acontece.

PASSO 1

Coloque seu negócio no Google e no Maps

O Perfil da Empresa no Google (antigo "Google Meu Negócio") é gratuito e faz seu negócio aparecer no mapa, com telefone, horário, fotos e avaliações.

- Confirmei que atendo clientes pessoalmente (no meu endereço ou na casa deles). Negócio só on-line não é aceito.
- Procurei meu negócio no Maps. Se já existia, reivindiquei em vez de criar outro.
- Criei o perfil em business.google.com/add com o nome real (sem slogan nem cidade no nome).
- Escolhi a categoria mais específica.
- Atendo em domicílio? Ocultei o endereço e cadastrei a área de atendimento.
- Fiz a verificação sem mudar nome, endereço ou categoria durante a espera.
- Completei horário, descrição, serviços e fotos reais.
- Criei o link de avaliação e peço para clientes satisfeitos — sem dar nada em troca (o Google proíbe).
- Respondo às avaliações com educação, inclusive às críticas.

Segundo o Google, a posição no mapa depende principalmente de relevância, distância e destaque, e não é possível pagar por uma posição melhor nos resultados locais.

Fontes: Ajuda do Perfil da Empresa no Google (support.google.com/business, artigos 7039811, 7091 e 3474122).

PASSO 2

Vale a pena ter site? Faça esta checagem

O site é o lugar onde você organiza serviços, região, preço e contato, num endereço que é seu. Ele não substitui o Instagram: completa.

Vale a pena se…

- Meu cliente pesquisa antes de contratar.
- Vivo de indicação (a pessoa indicada pesquisa meu nome).
- Respondo as mesmas perguntas todos os dias.
- Quero passar mais seriedade ou anunciar no Google.

Dá para esperar se…

- Minha agenda já está cheia e não quero atender mais.
- Ainda estou testando o que vou vender.
- Ainda não fiz o Perfil da Empresa no Google (faça primeiro!).

A conta que ajuda a decidir

Custo do 1º ano ÷ quanto sobra de cada cliente novo = clientes que o site precisa trazer para se pagar.

Exemplo ilustrativo: R$ 600 ÷ R$ 150 = 4 clientes no ano. Use os seus números.

O mínimo que um site precisa ter

- Primeira tela com o que faço, para quem e onde.
- Serviços, região, horário e preço (ou como pedir orçamento).
- Fotos reais do meu trabalho e perguntas frequentes.
- Botão de WhatsApp visível no celular.
- Domínio registrado no meu nome.

PASSO 3

Quanto custa um site em 2026

Não existe tabela oficial. Estas são faixas publicadas por fontes do setor:

Tipo	Cronoshare (jan/2026)	InfinitePay (ref. maio/2026)
Site simples / uma página	R$ 400 a 2.000	R$ 500 a 3.000
Site completo / institucional	R$ 2.500 a 10.000	R$ 3.000 a 18.000
Loja virtual	a partir de R$ 1.000	R$ 3.000 a 50.000+

Custos depois de pronto

Item	Referência
Domínio .com.br	R$ 40/ano (Registro.br)
Hospedagem compartilhada	R$ 10 a 80/mês (InfinitePay)
Manutenção, se contratada	R$ 100 a 400/mês no básico (InfinitePay)

Pergunte antes de contratar

- O domínio fica no meu nome?
- O que está incluído e quantas rodadas de ajuste?
- Tem mensalidade obrigatória? Quanto custa renovar?
- Posso levar o site se mudar de fornecedor?
- Prometeram 1º lugar no Google? Desconfie.

Fontes: cronoshare.com.br/quanto-custa/criar-site · infinitepay.io/blog/quanto-custa-criar-um-site · registro.br/dominio. Consultadas em 09/11/2026.

PASSO 4

Faça o Instagram trazer conversas

- Teste dos 5 segundos (sugerido pelo Sebrae/PR): em poucos segundos, seu perfil responde o que você vende, para quem e o que a pessoa deve fazer?
- Bio em 4 linhas: o que faço · onde e para quem · diferencial real · próximo passo.
- Conta profissional, com o WhatsApp conectado como botão de contato.
- Link direto na bio: wa.me/55DDDNUMERO, com mensagem pronta.
- Destaques: Serviços · Preços · Resultados · Onde atendo · Dúvidas.
- Posts que ajudam a decidir: dúvidas de quem vai comprar, processo, resultados reais, como contratar.
- Toda legenda termina com uma chamada: "Chama no WhatsApp do perfil".
- Respondo rápido o Direct (ou levo para o WhatsApp Business).
- Toda semana anoto: conversas iniciadas, orçamentos e vendas — não curtidas.

Anúncio ajuda a chegar em quem ainda não conhece você, mas faça os ajustes acima antes. Anunciar um perfil confuso é pagar para mais gente ir embora.

Fontes: Sebrae/PR (vídeo "Por que meu Instagram não traz clientes?") · Central de Ajuda da Meta para Empresas (conectar Instagram e WhatsApp).

PASSO 5

Venda mais pelo WhatsApp

Configure uma vez

- Usar o WhatsApp Business (app gratuito).
- Perfil completo: nome, foto, descrição em 1 linha, região, horário e site.
- Catálogo com fotos reais, preço e descrição (vale para serviços também).
- Mensagem de saudação que já pergunta o que a pessoa procura.
- Mensagem de ausência com horário real de retorno.
- Respostas rápidas: /pagamento · /entrega · /horario · /orcamento.
- Etiquetas: Novo contato · Orçamento enviado · Aguardando pagamento · Cliente.

Em toda conversa

1. Receba bem e pergunte o que a pessoa precisa.
2. Entenda antes de mandar preço.
3. Apresente a opção certa, com preço claro.
4. Diga o próximo passo — nunca termine com "qualquer coisa, me chama".

- Pix e link de pagamento prontos.
- Um follow-up educado 1–2 dias depois do orçamento. Só um.
- Listas de transmissão só para quem autorizou, com pouca frequência.

Fontes: whatsappbusiness.com (recursos do app) · Sebrae, "Como vender pelo WhatsApp sem perder cliente" · Central de Ajuda do WhatsApp (clique para conversa).

QUER AJUDA PARA COLOCAR ISSO NO AR?

Um site profissional, rápido e pensado para o celular

A Sentinel Systems faz sites para pequenos negócios e autônomos: uma página clara com seus serviços, onde você atende e o botão de WhatsApp — o lugar para onde o seu Google e o seu Instagram podem apontar.

R$ 600 em 12x de R$ 50

ou R$ 540 à vista (10% de desconto na primeira contratação). Renovação opcional: R$ 180/ano.

O que for além do pacote do site a gente monta junto no WhatsApp. Atendimento online, para todo o Brasil. A primeira posição depende do Google e muda com o tempo. O objetivo é a pessoa te achar, ligar e chamar.

Agendar uma conversa pelo WhatsApp

(22) 99843-4956

sentinelsystems.com.br/servicos