interweb

Gerado a 21/10/2026 17:33

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

Como divulgar um site novo: um plano para o primeiro mês sem orçamento para anúncios

SEO e Marketing

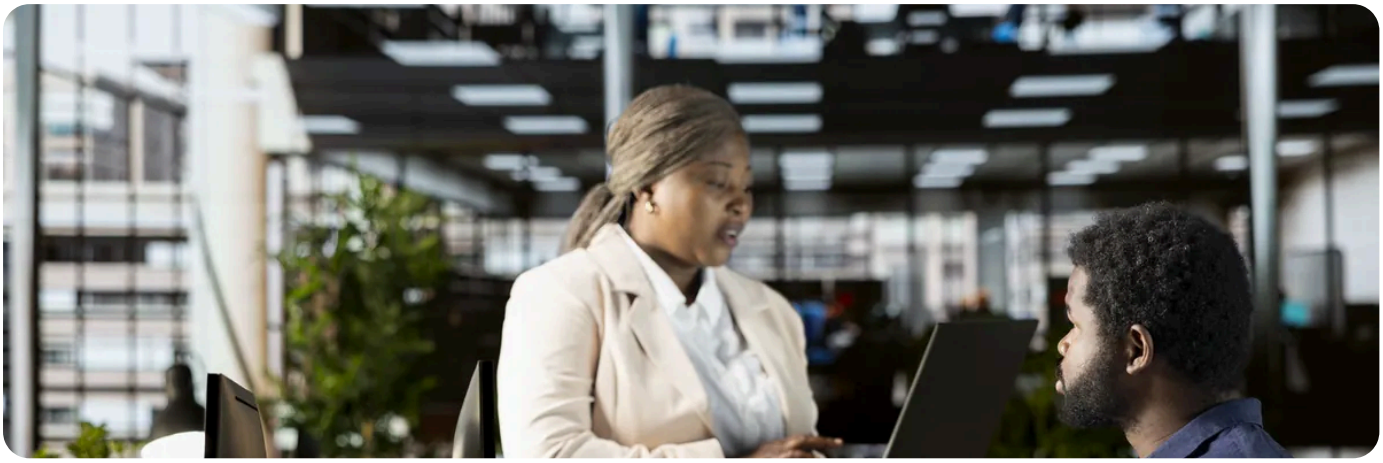
CÓDIGO	VERSÃO	PAÍS · IDIOMA
RLX-MZ-KB-1260	v2026.10.18	Moçambique · Português

Interweb Moçambique
RLX Holdings, S.A. · Grupo RLX Holdings
NUIT 401 191 607 · NUEL 105 045 974 · CAE 62022

https://www.meu.interweb.co.mz/knowledgebase/1260

Como divulgar um site novo: um plano para o primeiro mês sem orçamento para anúncios

SEO e Marketing · Criado em **10 de outubro de 2026** · Atualizado em **18 de outubro de 2026** · 3 min de leitura



Um site novo não tem visitas porque **ninguém sabe que existe**, e o Google ainda não o conhece. A boa notícia é que o primeiro mês se pode passar sem gastar em anúncios: quatro semanas, uma coisa de cada vez. Nenhum plano garante visitas ou posição, e quem o prometa está a vender outra coisa. Este serve para pôr o site à vista das pessoas certas e para aprender, pelos números, o que funciona.

As quatro semanas

Semana	O que fazer	Onde ler como
1. Os alicerces	Dar a conhecer o site ao Google (Search Console e sitemap), pôr um título e uma descrição a sério em cada página, e instalar a medição de visitas.	**indexar o site no Search Console** · **títulos e descrições** · **Google Analytics**
2. Estar onde já o procuram	Criar o perfil da empresa no Google, se há morada ou zona de serviço; pôr o endereço do site nas redes e no perfil do WhatsApp; juntar o endereço à assinatura de e-mail.	**aparecer nas pesquisas «perto de mim»** · **perfil do WhatsApp Business** · **partilhar nas redes**
3. Dar uma razão para visitar	Escrever duas ou três páginas ou artigos que respondem a perguntas reais dos seus clientes, e partilhá-las onde eles estão.	**as palavras que os clientes escrevem** · **um blogue que traz visitas**
4. Pedir e aprender	Pedir opiniões aos primeiros clientes; ver no Search Console quais as pesquisas que já trazem alguém; corrigir o que falta.	**opiniões e reputação**

Passo a passo

1. **Semana 1.** Comece por ver se o Google já conhece o site (**ser encontrado no Google: o básico**). Submeta o sitemap, e confirme que nenhuma opção de «não indexar» ficou ligada de quando construiu o site.

2. **Semana 2.** Escolha dois ou três sítios, e só esses: onde estão os seus clientes. Um perfil bem preenchido e actualizado vale mais do que cinco abandonados. Ponha o endereço do site em todos, e na assinatura de e-mail. Um código QR em papel ou no balcão leva as pessoas do mundo real para o site (**um código QR que abre uma conversa no WhatsApp**).

3. **Semana 3.** Escreva para uma pergunta de cada vez, no tom em que os seus clientes falam. Uma página que responde bem a uma pergunta concreta traz mais do que dez páginas genéricas. Partilhe-a nos sítios da semana 2, e envie-a a quem a pediu.

4. **Semana 4.** Peça a três ou quatro clientes satisfeitos uma opinião no perfil da empresa. Depois abra o Search Console e a medição de visitas: de onde vêm, que páginas abrem. Faça mais do que funcionou e abandone o resto.

Não compre visitas nem ligações.
Pacotes de «mil visitantes» ou de «ligações para o seu site» trazem tráfego sem interesse ou, pior, ligações que o Google considera manipulação. Veja o que ajuda de verdade em **porque é que o seu site não aparece no Google**.

Um mês é pouco para resultados na pesquisa.
O Google leva tempo a conhecer e a confiar num site novo. Os primeiros visitantes virão quase todos de pessoas a quem você enviou o endereço. Isso não é um mau sinal; é como começa.

Meça uma coisa só no início:
Quantas pessoas o contactam por mês (formulário, chamada, WhatsApp). É esse o número que importa ao negócio, mais do que as visitas.

PRECISA DE AJUDA?

Acabou de pôr o site no ar e quer que confirmemos que está tudo a postos para o divulgar? Escreva-nos.

Abrir um pedido de suporte →

VEJA TAMBÉM

- **Ser encontrado no Google: Perfil da Empresa, Search Console e o básico**
- **Pôr o seu site no Google Search Console, passo a passo**
- **Aparecer nas pesquisas «perto de mim» com um negócio local**
- **Opiniões e reputação: como pedi-las e como responder às más**

interweb

Interweb Moçambique

RLX Holdings, S.A. · Grupo RLX Holdings

NUIT	401 191 607
NUEL	105 045 974
CAE	62022
SEDE	Bairro 7 de Setembro Vilankulo 1304 · CEP 0411-02, Inhambane, Moçambique
CONTACTOS	info@interweb.co.mz · +258 84 635 1111 · +258 86 635 1111 · www.interweb.co.mz
HORÁRIO	2ª. à 6ª. Feira - 08 à 16 Horas Sábado & Domingo - Fechado

Versão online deste documento

RLX-MZ-KB-1260 · v2026.10.18 · Gerado a 21/10/2026 17:33