

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

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

SEO e Marketing

CÓDIGO

RLX-MZ-KB-3864

VERSÃO

v2026.10.18

PAÍS · IDIOMA

Moçambique · Português

MozOut Moçambique

RLX Holdings, S.A. · Grupo RLX Holdings

NUIT 401 191 607 · NUEL 105 045 974 · CAE 62022

<https://www.my.mozout.com/knowledgebase/3864>

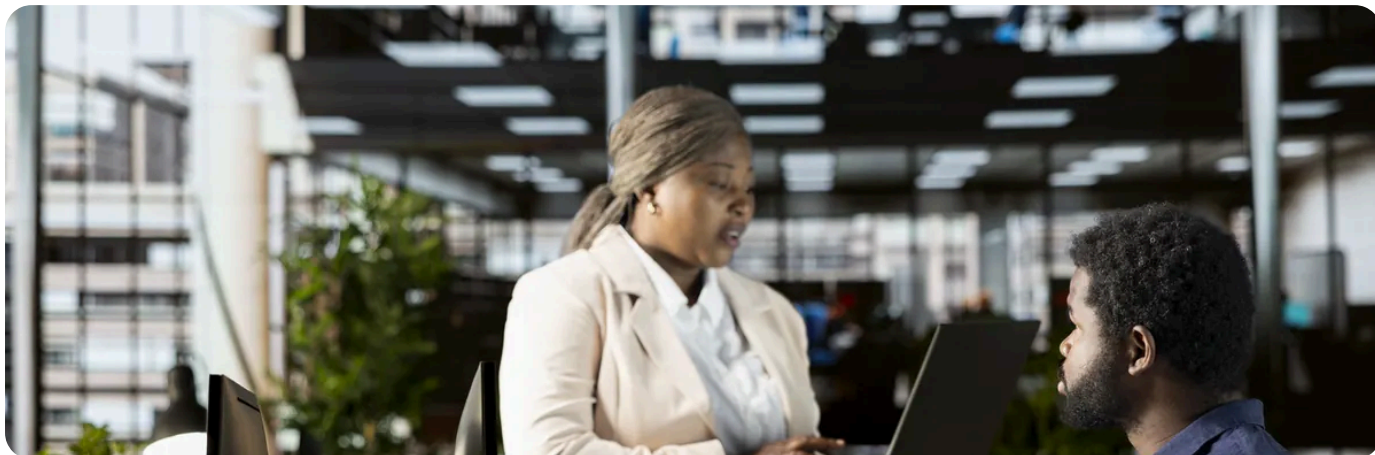
Como divulgar um site novo: um plano para o primeiro mês sem orçamento para anúncios

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 ➔](#)

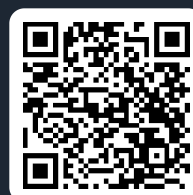
VEJA TAMBÉM[Ser encontrado no Google: Perfil da Empresa, Search Console e o básico](#)[Pôr o seu site no Google Search Console, passo a passo](#)[Aparecer nas pesquisas «perto de mim» com um negócio local](#)[Opiniões e reputação: como pedi-las e como responder às más](#)**mozout****MozOut Moçambique**

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, MoçambiqueCONTACTOS info@mozout.com · +258 84 635 1111 · +258 86 635 1111 ·
www.mozout.comHORÁRIO 2ª. à 6ª. Feira - 08 à 16 Horas
Sábado & Domingo - FechadoVersão online deste
documento

RLX-MZ-KB-3864 · v2026.10.18 · Gerado a 21/10/2026 18:37