CHECKLIST DE SEO PARA
Dia dos Namorados

você já quis saber como fazer o

SEU SITE APARECER NO TOPO DO GOOGLE?

Divulgar um produto pode ser um desafio, mas com o planejamento certo e um passo a passo bem definido, você pode navegar por cada etapa com mais facilidade.

Estamos aqui para te ajudar nesse processo e garantir que a sua estratégia para o **Dia dos Namorados** seja um grande sucesso.

Se você quer aumentar a visibilidade do seu site ou loja virtual, o Checklist de SEO para o Dia dos Namorados será seu guia confiável na hora de otimizar e melhorar sua posição nos resultados de pesquisa.

Bora lá deixar seu site mais amigável para os buscadores e atrair mais visitantes?

Estratégias de SEO para o

DIA DOS NAMORADOS

O **Dia dos Namorados é uma ocasião especial** dedicada a celebrar o amor e a conexão entre casais.

Nessa data tão significativa, **palavras-chave desempenham um papel importante na hora de direcionar o público-alvo** às melhores opções de presentes e experiências românticas.

Ao usar **palavras-chave estratégicas,** você pode criar um ambiente envolvente, cativante e despertar o interesse de quem está em busca de ideiascriativas para celebrar a data.

Veja algumas palavras-chave relevantes para o Dia dos Namorados:

Palavras-chave gerais

Palavra-chave	Volume de busca
Dia dos Namorados	368.000
Presente Dia dos Namorados	74.000
Que dia é o Dia dos Namorados	40.500
Mensagem Dia dos Namorados	33.100
Presente Dia dos Namorados para homem	12.100
Caixa Dia dos Namorados	8.100
Caneca Dia dos Namorados	8.100
Bolo Dia dos Namorados	6.600
Cestas Dia dos Namorados	6.600
Cartão Dia dos Namorados	5.400
O que fazer no Dia dos Namorados	3.600
O que dar de presente no Dia dos Namorados	2.900
Ideias de presente Dia dos Namorados	2.400

Palavra-chave	Volume de busca
Almofada Dia dos Namorados	1.900
Quadro Dia dos Namorados	1.900
Decoração Dia dos Namorados loja	1.900
Caixa surpresa Dia dos Namorados	1.600
Cartão Dia dos Namorados para imprimir	1.600
Kit para o Dia dos Namorados	1.600
Lugares para ir no Dia dos Namorados	1.600
Campanha Dia dos Namorados	1.600
Camisa Dia dos Namorados	1.300
Promoção Dia dos Namorados	1.000
Cesta Dia dos Namorados cerveja	1.000
O que dar no Dia dos Namorados	880
Onde ir no Dia dos Namorados	720

melhor envio

TIPOS DE PALAVRA-CHAVE

Uma **intenção de busca é aquilo que a pessoa espera encontrar** ao fazer a sua pesquisa no Google.

Vamos classificar algumas palavras-chave de acordo com possíveis interesses dos usuários. Esses termos **indicam se essa pessoa está interessada** em fazer uma compra, ou simplesmente quer encontrar uma mensagem por exemplo.

Esses termos indicam se essa pessoa está interessada em fazer uma compra, ou simplesmente quer encontrar uma mensagem, por exemplo.

BUSCAS POR PRODUTOS

As pessoas podem pesquisar por produtos pelo nome daquilo que querem comprar, como “camisa dia dos namorados”, ou também quando não sabem o que desejam presentear e estão em busca de ideias, procurando pela palavra-chave “presente dia dos namorados”.

PALAVRA-CHAVE	VOLUME DE BUSCA
Presente dia dos namorados	74.000
Presente Dia dos Namorados para homem	12.100
Caixa Dia dos Namorados	8.100
Caneca Dia dos Namorados	8.100
Kit para o dia dos namorados	1.600
Camisa dia dos namorados	1.300
Promoção dia dos namorados	1.000

melhor envio

Buscas por conteúdo

É importante criar conteúdos atraentes para o Dia dos Namorados, usando por exemplo, uma FAQ – Perguntas Frequentes –, no final da página do seu produto, ou até mesmo no Blog do seu e-commerce.camisa dia dos namorados promoção dia dos namorados

Palavra-chave	Volume de busca
Mensagem Dia dos Namorados	33.100
O que fazer no Dia dos Namorados	3.600
O que dar no Dia dos Namorados	880
Onde ir no Dia dos Namorados	720
Kit para o dia dos namorados	1.600

Dica extra

Pesquisas pelos termos “o que fazer no Dia dos Namorados” e “aonde ir no Dia dos Namorados”, são úteis para negócios locais, que oferecem serviços presenciais, por exemplo, de hospedagem.

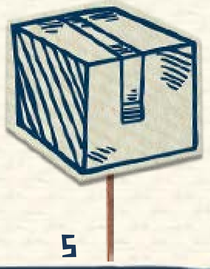
Buscas por conteúdo+ produtos

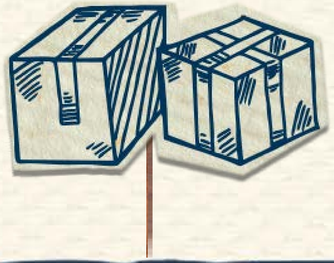
Algumas pesquisas feitas pelas pessoas podem ser respondidas com um artigo no seu site ou blog, como “decoração Dia dos Namorados loja”, com imagens do Pinterest.

Palavra-chave	Volume de busca
Cartão Dia dos Namorados	5.400
Decoração Dia dos Namorados loja	1.900

Dica extra

Você pode usar botões ou banners, levando para seu e-commerce, caso venda produtos de decoração, como em uma papelaria online.





melhor envio

como otimizar o SEO do e-commerce

PARA O DIA DOS NAMORADOS

Tenha uma página de OFERTAS

Você deve criar uma página específica para a data em seu e-commerce, seja uma Landing Page ou mesmo uma página simples de listagem de ofertas, com um formato semelhante a uma página de categorias, ou seja, ser de listagem de produtos.

DICA IMPORTANTE:

Se o seu e-commerce for de um nicho muito competitivo, vale mais a pena criar uma Landing Page, que é uma página personalizada para vendas.

Nessa Landing Page, você pode adicionar um maior volume de conteúdo, em torno de 2.000 palavras, essencial para ter um ranqueamento melhor.

Lembre-se de falar como participar de promoções, como comprar na loja, como escolher e usar os produtos e outras informações que ajudem o cliente a ter a decisão de compra.

Veja algumas

DICAS DE SEO ON PAGE:

URL: sualoja.com.br/ofertas-dia-dos-namorados

H1: Promoção de Dia dos Namorados

Title tag: Promoção de Dia dos Namorados – 10% off no pix – Nome da sualoja

Meta descrição: Confira os [nome dos produtos] em promoção de Dia dos Namorados com 10% off no Pix e frete grátis a partir de 100 reais em compras aqui no [nome da sua loja].

H2: Título dos produtos e perguntas da FAQ (respostas da FAQ podem ser parágrafos)

H3: Produtos relacionados e subtópicos

H4: Só é necessário em blog

FAQ: Quando é o Dia dos Namorados? O que dar no Dia dos Namorados? Qual a melhor [nome do produto] para presentear no Dia dos Namorados?

Conteúdo de apoio: Texto de 300 caracteres ou mais, que pode ter links para páginas de categoria do seu e-commerce, com as palavras-chave, presente Dia dos Namorados, promoção Dia dos Namorados e do nome de dois ou três produtos.

Use conteúdo multimídia

Na sua página da promoção do Dia dos Namorados use os mais diversos formatos de conteúdos, como vídeo, texto, web stories e imagens para enriquecer ao máximo a qualidade da sua página.
O Google gosta que páginas forneçam uma boa experiência e nada melhor do que ter conteúdos em diferentes formatos para isso, certo?

Otimize sua página de produto

É na página do produto que a maioria das pessoas toma a decisão de concluir a compra ou sair da loja.
Para te ajudar na missão de vender mais, confira algumas estratégias infalíveis para melhorar suas páginas de produtos e aumentar as conversões!

Checklist de SEO para a

PÁGINA DE PRODUTO PERFEITA

☐ Escolha as palavras-chave com atenção

Priorize termos que sejam relevantes para o seu negócio e que tenham relação com o que as pessoas estão procurando.

Lembre-se de incluir as palavras-chave no título do produto, e valorize as palavras de cauda longa. Para isso, existe a ferramenta gratuita Keyword Planner do Google.

☐ Defina uma URL amigável e personalizada para cada produto

Este é um critério que merece atenção durante a otimização SEO. Na dúvida, sempre prefira URLs amigáveis, que consigam passar a informação de maneira clara e concisa.

Por exemplo: ***nomedaloja.com.br/coturno-preto-cano-medio***

☐ Guie as pessoas dentro do seu site

Aposte nos breadcrumbs (migalhas de pão) para guiar os visitantes do seu site até a página do produto.

Por exemplo: ***nomedaloja.com.br/eletrodomesticos / refrigeradores/geladeiras-inox***

☐ Use bons títulos, meta tags e organize as heading tags

Crie títulos e meta tags atrativas e que, de preferência, contenha a palavra-chave.

Não esqueça de organizar as ***heading tags***, hierarquizando a página de produtos com H1, H2, H3 e demais, se houver necessidade de destacar mais temas.

☐ Otimize o cross-selling

O cross-selling é a estratégia usada para recomendar produtos adicionais que podem ser comprados juntos para melhorar a experiência do cliente.

Para isso, faça linkagens internas e identifique palavras-chave que sejam relevantes para o produto principal e para o item secundário.

melhor envio

☐ Otimize vídeos e imagens

Otimize os atributos das imagens e use formatos de imagem de melhor desempenho como o WebP. Além de usar dados estruturados para otimizar seus vídeos nos buscadores.

☐ Fique de olho na velocidade de carregamento da sua página de produto

Sites com carregamento lento tendem a perder relevância nas buscas. A recomendação é que o tempo de espera não ultrapasse 3 segundos e que siga as métricas de Core Web Vitals.

Use ferramentas para testar a velocidade do seu site, como o Google PageSpeed Insights.

☐ Otimize o mobile e a acessibilidade para o responsivo

Ter um site responsivo, mobile e que garante a acessibilidade das pessoas é quase uma obrigação para quem deseja obter bons resultados orgânicos. Então, não deixe esse tópico de fora do seu checklist.

☐ Inclua CTAs ao longo da página

Não dependa de um único CTA (Call to Action ou Chamada para Ação, em português). O ideal é incluir CTAs ao longo da página incentivando as pessoas que estão navegando no site a finalizarem a compra.

☐ Habilite avaliações e comentários

Prova social ou Social Proof, do termo em inglês, é a técnica de persuasão poderosíssima capaz de impactar positivamente sua estratégia SEO.

Uma forma de usá-la a seu favor é habilitando avaliações e comentários na página do produto.

Permita também que as pessoas façam depoimentos reais e enviem fotos dos produtos.

☐ Acrescente a cotação de frete na páginado produto

Apesar de não estar diretamente relacionada a SEO, adicionar a cotação de frete na página do produto impacta na decisão de compra e evita frustrações.
Dependendo da plataforma de e-commerce que você usa, o recurso de cotação de frete está disponível com integração com o Melhor Envio.

Já conhece o

MELHOR ENVIO?

Somos uma plataforma de intermediação logística que conecta você às principais transportadoras do país, garantindo **fretes a partir deR$ 7,16**

Sem cobrar taxas ou exigir limite mínimo de envios, a nossa plataforma também proporciona:

- Gestão simplificada de frete
- Rastreio automatizado
- Pontos físicos de coleta
- Integração com mais de 70 plataformas de e-commerce

Clique no botão e **faça o teste com 10% de desconto em 10 envios.**

O cupom chegará no seu e-mail assim que você finalizar o cadastro.

Cadastre-se no Melhor Envio

Descubra os Segredos para

IMPULSIONAR SEU E-COMMERCE COM SEO

Tenha acesso a informações valiosas sobre como alcançar o topo dos resultados de busca e aumentar suas vendas.

Baixe gratuitamente o exclusivo **Guia Prático de SEO para E-commerce** e aprenda como otimizar a visibilidade da sua loja virtual para vender mais!

Baixar Guia Prático de SEO