

Cartilha SEM

46 Perguntas para qualificar uma agência de Search Engine Marketing

Com o aumento da importância do Search Engine Marketing dentro da estratégia das empresas o Comitê de SEM no IAB preparou uma cartilha para ajudar na seleção de prestadores de serviços de links patrocinados, SEO (Search Engine Optimization) e projetos envolvendo redes sociais e colaborativas (Social Media).

Através deste documento, os anunciantes e profissionais de marketing poderão identificar com maior segurança o parceiro ideal para seu projeto, minimizando assim problemas como a falta de acompanhamento e otimização de campanhas de links patrocinados, queda no posicionamento e penalidades na busca orgânica, baixo índice de conversão, entre outros.

As respostas corretas para algumas das perguntas vão depender das necessidades únicas de cada empresa. Além do questionário, recomendamos buscar referências junto ao mercado sobre as agências que irão participar da seleção. Também convém eliminar perguntas que não se aplicam especificamente às necessidades do projeto.

Esta Cartilha é uma versão livre autorizada do texto de Marty Weintraub, publicada originalmente no site SearchEngineWatch.com (texto original em inglês na íntegra disponível em <http://blog.searchenginewatch.com/blog/080303-074111>) e é um complemento ao Glossário de termos de Search Engine Marketing, lançado em 2007.

Através da Cartilha e do Glossário, o Comitê de SEM do IAB Brasil espera estar contribuindo com o desenvolvimento do mercado.

Prezado [nome do responsável pela agência ou nome da agência]

Obrigado pelo interesse em participar de nossa seleção de fornecedores. Para manter nosso processo de seleção mais equilibrado, por favor, tome alguns minutos do seu tempo para responder a este questionário.

As respostas podem ser quão detalhadas ou curtas quanto julgar apropriado. Nós queremos conhecer sua empresa melhor. Se você já tem alguma das respostas em seu próprio website ou artigo de sua autoria será suficiente incluir a URL no lugar da resposta.

Agradecemos antecipadamente seu tempo e interesse.

LINKS PATROCINADOS

1. Quantos de seus profissionais possuem certificação AdWords Qualified Professional e Yahoo Ambassador?
2. Sua empresa possui a certificação AdWords Qualified Company?
3. Qual é seu modelo de remuneração para Links Patrocinados? (ex. Percentual de investimento, margem sobre performance, mensalidade fixa, modelo híbrido, outros)
4. Requer um investimento/fee mínimo para trabalhar? Qual?
5. Que métodos utiliza para gerenciar uma campanha? Manual, automático (que ferramenta), híbrido?
6. Como funciona a cobrança? Faturado direto pelo player? Requer nosso cartão de crédito?
7. Que tipo de relatórios costuma enviar aos clientes? Qual a frequência?
8. Com que veículos de links patrocinados costuma trabalhar? (Google, Yahoo, UOL, Buscapé, HotWords, outros)
9. Como sua agência mensura as conversões e ROI das campanhas?
10. Costuma trabalhar com testes A/B e otimização das landing pages?
11. Que volume de investimento em links patrocinados gerenciou no último ano?

12. Por favor, envie dois casos de sucesso em links patrocinados.
13. Por favor, envie um caso de fracasso em links patrocinados.
14. Envie duas referências de clientes de links patrocinados.

SEO (SEARCH ENGINE OPTIMIZATION)

1. Que tipo de métodos e táticas de link-building serão aplicadas?
2. Tem experiência na criação de conteúdo ou nos orienta em como criar nosso próprio conteúdo otimizado?
3. Como vocês mensuram a proeminência nos resultados de busca?
4. Que ferramentas/métodos de levantamento de palavras são aplicados?
5. Como vocês mensuram conversão e ROI dos resultados orgânicos?
6. Que métodos são utilizados para coletar informações estratégicas de resultados e práticas de nossa concorrência?
7. Qual o modelo de remuneração para SEO? (hora-homem, mensalidade fixa, performance, etc.)
8. Costuma fazer o cruzamento de informações do resultado orgânico com o de links patrocinados?
9. Por favor, envie dois casos de sucesso em SEO.
10. Por favor, envie um caso de fracasso em SEO.
11. Envie duas referências de clientes de SEO.

SOCIAL MEDIA

1. Que canais costuma utilizar para os clientes (Digg, FaceBook, StumbleUpon, YouTube, MySpace, Orkut, etc)
2. Dê exemplos de como estes canais podem ser utilizados para aperfeiçoar os resultados em geral de Search Marketing de seus clientes.
3. Que tipo de ferramenta de monitoramento de reputação será utilizada?
4. Qual a frequência e substância de seus relatórios de reputação online?
5. Qual a sua experiência com ferramentas de blog?
6. Por favor, envie dois casos de sucesso em Social Media.
7. Por favor, envie um caso de fracasso em Social Media.

PERGUNTAS GERAIS

1. Quantos profissionais dedicados a search marketing trabalham na sua empresa? Quais suas atribuições?
2. Que eventos de Search Marketing frequentou nos últimos 12 meses? (SES, SMX, etc)
3. Algum de seus profissionais palestrou em eventos nos últimos 12 meses ou irão palestrar nos próximos? Em quais?
4. Algum de seus profissionais costuma escrever artigos para publicações impressas ou online? Quais e sobre que assunto?
5. Por favor, envie o link de três artigos que você ou um de seus profissionais escreveu.
6. Você ou seus profissionais costumam participar de algum grupo de discussão?
7. Por favor, forneça o link de uma página com seu perfil.
8. De que associações participa? (AMCHAM, ABA, SEMPO, etc)
9. Sua empresa é filiada ao IAB Brasil?
10. Sua agência possui programadores e designers inhouse ou você terceiriza estes serviços?
11. Se terceiriza, qual a URL dos parceiros?
12. Com que ferramentas analíticas costuma trabalhar?



13. Sua empresa possui algum método próprio para mensuração de conversões offline? (telefone, cupom, etc)
14. Que experiência sua agência possui com redes de conteúdo?