

Direito de Ouvir aponta crescimento de 85% em 2016, com Google AdWords

Enviado por DA REDAÇÃO
12-Jun-2017

Levar o maior número de aparelhos auditivos, com custo inicial mais acessível para as pessoas, esta tem sido a missão da Direito de Ouvir desde sua fundação em 2007. Atualmente, com sete lojas, 128 unidades, somando mais de 300 pontos de atendimento no país, a empresa que está completando 10 anos, em novembro, é hoje a consolidação do sonho da fonoaudióloga Andréa Abrahão e do empresário Frederico Abrahão.

Desde sua fundação, o uso da internet como estratégia de vendas foi a principal ferramenta de divulgação para a empresa. “Já sabíamos que havia uma tendência para aumento nas buscas por compras na web e por recomendação de especialistas, que atuam no mercado online, optamos pelo Google AdWords já no primeiro ano, em 2007”, diz Frederico.

Em 2013, a empresa iniciou o processo de nacionalização. “Após alguns anos no mercado, além da vontade de crescer, já havíamos desenvolvido a expertise no assunto, nosso primeiro passo foi lançar um modelo de franquia para que todos os empreendedores, não apenas fonoaudiólogos, pudessem abrir uma clínica. No final de 2014, por conta da nossa visibilidade na web, a multinacional Amplifon nos encontrou e fez uma proposta para aquisição de 51% da Direito de Ouvir”, diz o executivo.

Ainda segundo Abrahão, o Google Adwords, como ferramenta para as PMEs, é importante para a divulgação do negócio, pois além de trazer resultados reais, possibilita levar conteúdo certo a quem está procurando um serviço ou produto. “Com o Google Adwords é possível gerenciar os resultados da campanha sozinho, pagando apenas quando o anúncio for clicado ou tiver algum tipo de interação com o internauta, isso dá segurança e independência para o empreendedor”, diz.

“Em 2016 tivemos um crescimento de 85% em comparação ao ano anterior, focando apenas no digital, essa ferramenta é uma das variáveis responsáveis pela grande aderência das franquias da marca, somos hoje a maior rede de clínicas de fonoaudiologia especializada em aparelhos auditivos do país”, complementa Abrahão.

Segundo Fernanda Doria, gerente de vendas do Google, o AdWords se adequa às necessidades do empreendedor independente do tamanho, pois o retorno será sempre equivalente ao investimento. “A Direito de Ouvir começou a utilizar

nossa ferramenta quando ainda trabalhavam apenas pela internet, sem postos físicos, o Google AdWords é acessível e totalmente adaptável às necessidades das PMEs, já que as mensagens podem aparecer em texto, gráficos, vídeos ou em aplicativos”;