

Universidade de Mogi das Cruzes
Escola Paulista de Negócios
MBA em Tecnologia da Informação
Disciplina Marketing e Comércio Eletrônico
Professor Orientador: Lawton Benatti
Daniel Hideo Takesako

DESENVOLVENDO SITES E-COMMERCE

Antes de tudo, o mais importante é ter uma equipe responsável pela estratégia com o objetivo de rentabilizar o seu investimento. Isso inclui domínios a serem adquiridos até a forma de como seus produtos e serviços vão ser comercializados através desse site.

Para se construir um site e-commerce, não é muito diferente de um institucional ou informativo. A base de construção, regras de elaboração são as mesmas, porém temos que obedecer cinco fatores de extrema importância para um site de sucesso:

- Design;
- Acessibilidade;
- Navegação;
- Conteúdo;
- Interatividade.

No design de um site, deve-se seguir um padrão da imagem da empresa em todas as páginas, isto para não criar a impressão de que quando clicar para ir em outra página, o visitante não tenha a impressão de estar acessando outro site.

As páginas iniciais são o cartão de visita do site, esta deve estar verdadeiramente agradável e convidativa, assim como suas páginas internas. Muitos falham aí, apresentando páginas fracas de imagem e navegabilidade, perdendo assim um potencial cliente.

Outra dica para manter seu site padronizado, em todas as páginas utilizar:

- O mesmo tipo de fonte para textos e títulos;
- O mesmo esquema de cores;
- A mesma estrutura de navegação.

Se o seu site já estiver online, ele é acessível? É facilmente encontrado e abre perfeitamente em diferentes tipos de browser e plataformas/sistemas operacionais?

Uma pesquisa diz que os internautas não utilizam ou pesquisam diversos sites, a média é de 3 a 5 sites. Com isso surge a necessidade de seu site aparecer entre os primeiros em sites de busca, pois esta é a forma mais utilizada pelos internautas para encontrarem sites sobre um determinado tema.

Para garantir maior acessibilidade ao seu site, evite o uso de JAVA e aposte na utilização de CSS, que são melhores entendidas pelos sites de busca. Evite introduções em Flash, executáveis, músicas que são ignoradas pelos motores de busca. Submeta seu site aos diferentes sites de busca para ver seu posicionamento perante aos concorrentes.

O seu site pode ter um design atraente, ser muito acessível, ter uma boa navegação (isto significa que uma informação não deverá estar a mais de 3 cliques, o ideal são 2 de distância em qualquer ponto do site para evitar que o internauta se afaste dele) mas se o conteúdo for pobre, com erros de português, difícil leitura, letras na cor que não contrasta com o fundo da página, tudo está perdido. O internauta não voltará mais para este site.

Em um site e-commerce, é essencial que disponibilize o máximo de informações sobre sua empresa e parceiros, produtos e serviços. Aposte em divulgação de promoções, transações online informando condições e prazos de entrega.

A interatividade também faz o sucesso de um site. Oportunidade e a facilidade que um visitante interage no site com seus produtos e mensagens é muito importante. É o que faz a diferença. A rapidez com que se responde um e-mail, é uma marca de excelência. Isso não significa que as respostas automáticas tenham pontos positivos, poderá ter efeito contrário.

Alguns aspectos simples sobre interatividade para seu site:

- Hiperlinks – caminhos claramente assinalados;
- Formulários e sistema de busca facilitando acesso às informações;
- Disponibilizar arquivos de áudio e vídeo, dependendo do produto;
- Downloads de documentos, catálogos, preços.

Um site de sucesso precisa se promover, se quiser aumentar o seu volume de vendas, potencializar clientes, é necessário um investimento financeiro em publicidade, mas a maior parte dos meios para promover e aumentar o tráfego do seu site está ao seu alcance de forma gratuita. São eles:

- Patrocínios de Hiperlinks;
- Parcerias;
- Publicidade online;

- E-mail Marketing;
- Publicidade off-line.

Os sites com os melhores posicionamento nos sites de busca tem cerca de 87% dos seus visitantes vindo de resultados de sites de busca, sendo esta a forma mais eficiente de conduzir tráfego para seu site.

Colocar entre os primeiros dos resultados de pesquisa é essencial.

Por fim, não importa que negócio você vá desenvolver, concorrentes existirão. Não se sabe se muito ou pouco, mas tente identifica-los seus pontos fortes e fracos. E pense como poderia melhorar o produto/serviço e ser melhor que o concorrente. Acesse sites, analise conteúdo, design, recursos de atendimento. Analise todos os prós e contra de cada item, não tenha pressa em concluir, pois é o futuro do seu negócio online.

Referências

Introdução ao e-commerce e questões de usabilidade – Jeferson Campano

Como criar seu negócio online – Jeferson Campano