

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

COMO CRIAR UM SITE DE SUCESSO PARA PEQUENOS NEGÓCIOS

A Internet é uma rede formada por milhões de computadores, este permitindo que todos e seus usuários se comuniquem uns com os outros. Ao se conectar, você pode trocar informações, dados e documentos, sejam textos, imagens, sejam sons ou vídeos.

A internet é uma poderosa ferramenta para o relacionamento. Um RH por exemplo, disponibiliza conteúdos em sistemas como a intranet (uma internet fechada somente para os colaboradores). Nessa intranet são compartilhados campanhas de incentivo e de integração.

Com o fornecedor as empresas podem fazer compras por meio da internet com praticidade, além de diminuir custos. Informações podem aparecer de forma restrita com acesso por senha.

Internet é velocidade, o cliente não quer perder tempo. Se a página não carregar em 3 segundos, ele vai embora. Se tiver um ponto negativo, isso se espalha pela rede de contatos em apenas 2 minutos.

Mas se sua empresa agir rápido e contatar este cliente pessoalmente, a situação pode mudar. Empresas pequenas possuem condições de prestar atendimento muito mais rápido do que as grandes.

Hoje é o consumidor que fala como quer, o que quer e quando quer. A velocidade como que a mercadoria é entregue, muitas vezes tem mais importância que o preço.

Um bom negócio precisa seguir o comprar, o vender, o entregar. Se o ciclo não for concluído com eficiência, será quase impossível atender aos clientes. Assim como a fidelização com o cliente, devolução da mercadoria em caso de insatisfação do cliente, a chamada logística reversa.

Outra forma de criar a fidelização é ter o processo de rastreamento de todo o processo do produto, assim como as formas de pagamento online, com acessos a sites de bancos, cartão de crédito e até pelo celular.

Hoje no Brasil, 90% das pessoas utilizam o Google como site de pesquisa e 98% das pessoas pesquisam antes de comprar alguma coisa. Por isso a importância de seu site estar no primeiro lugar nos mecanismos de busca.

Há quem pense que os brasileiros têm medo de comprar pela internet, mas isto é um mito. Somos curiosos por tecnologia e isso já faz parte de nosso cotidiano, inclusive de pessoas com menor poder aquisitivo.

- As compras pela internet crescem 30% por ano;
- O valor médio das compras é de R\$ 320,00;
- 75% dos compradores ganham até 5 salários mínimos;
- As classes C, D e E são a maioria que utilizam cartão de crédito.

Se sua empresa não existe na internet, está perdendo a oportunidade de prospectar 75 milhões de brasileiros.

O primeiro passo para se ter um site é obter um endereço na internet (domínio). O Segundo é onde hospedar seu site em um servidor. Terceiro, escolha a ferramenta ideal para criar o site. Quarto, itens de destaque como: o mais importante na capa, quem somos, o que fazemos, onde nos encontrar. Quinto, medidor de acessos e análise.

E por fim, evite erros como escolher cores sóbrias, fontes comuns e legíveis. Atualize os conteúdos e não envie informações desnecessárias. Não deixe sua homepage pesada com animações em flash. Deixe uma navegação clara e intuitiva.

Referencias:

Como Criar um site de sucesso - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae.

Táticas para construir uma presença de sucesso na internet- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae.