

Processo de Desenvolvimento de um site

Tópicos em Ambiente WEB

Estratégias Web

- ▶ estratégia para se destacar no mundo online além de inovar, ajuda você e a sua empresa a economizar e a conquistar novos clientes;
- ▶ **Links Patrocinados**
 - ▶ Ex: divulgação de anúncios no Google
- ▶ **Social Media**
 - ▶ estratégia não somente para divulgar os produtos e serviços, como também para aproximar o cliente da empresa
- ▶ **Web Mobile**
 - ▶ Ex: Coca-Cola utiliza o SMS Mobile e o web site para divulgar sua marca

Fonte: PEGORARO, R. Estratégias Web. Disponível em: <http://www.pegoraro.com.br/Arquivos/StrategiesWeb/Slide1.html>. Acesso em: 11/03/2010.

Modelos de Negócio na Internet: Comerciante

Variante	Descrição	Exemplo
Comércio Misto	Modelo de Negócio tradicional baseado em instalações físicas e que utiliza a rede como mais um canal de comercialização para os seus produtos.	www.livrariasaraiva.com.br
Comércio virtual	Comercialização de produtos/serviços exclusivamente pela Internet	www.submarino.com.br
Comércio virtual puro	Comercialização de produtos digitais ou serviços cuja entrega seja realizada pela própria Internet. É a forma mais pura de Comércio Eletrônico uma vez que todo o processo do negócio é realizado on-line. Empresas que vendem software, música ou cursos on-line são exemplos.	www.symantec.com.br www.weblinguas.com.br
Mercantil	Empresas que vendem produtos ou serviços para outras empresas utilizando-se a Internet como canal de comercialização	www.quickpack.com.br
Mercantil direto	Modelo de negócio de empresas produtoras de mercadorias que se utilizam da web como canal direto de venda para o consumidor final, eliminando total ou parcialmente os intermediários.	www.caloi.com.br www.celta.com.br

Modelos de Negócio na Internet: Corretagem

Variante	Descrição	Exemplo
Shopping Virtual	Site que reúne diversas lojas virtuais. Receita: taxa mensal + comissão sobre as vendas realizadas ou pagamentos por anúncios.	www.sebraecenter.com.br www.shopfacil.com.br
Leilões on-line	Ambiente virtual que possibilita a oferta de mercadorias e a realização de lances até se chegar a a melhor oferta disponível. A Receita: taxas de cadastramento + comissão no caso de empresas (B2B) ou comissão sobre venda no caso de pessoas físicas (C2C). Possui variantes como o Leilão reverso, onde os vendedores é que fazem os lances, e o menor preço ofertado leva o pedido.	www.superbid.net www.mercadolivre.com.br
Portal Vertical	Possibilita a interação entre empresas do mesmo setor de negócio e incentiva a realização de transações através de negociação direta ou leilões. Variantes: Comunidades de Negócios , onde além das transações existem um grande fluxo de informação e orientação aos membros da comunidade, como boletins, diretórios de fornecedores, classificados, ofertas de empregos, entre outros; Agregador de compras , que reúne os compradores para obter maior volume e melhor negociação nas compras.	www.chemconnect.com
Metam-diários	Aproxima compradores e vendedores sendo que a receita é geralmente obtida através de comissões sobre as transações realizadas através do site. É o caso dos Corretores Financeiros que facilitam a realização de investimentos por parte da pessoa física, disponibilizando acesso a um ou mais fornecedores de serviços financeiros como compra de ações, seguros, investimentos, ou os sites que dão prêmios aos consumidores para incentivar a compra em sites parceiros.	www.investshop.com.br www.dotz.com.br

Modelos de Negócio na Internet: Publicidade

Variante	Descrição	Exemplo
Portais genéricos	São os grandes portais de conteúdo que oferecem conteúdo gratuito ou parcialmente gratuito, além de serviços como servidores de email.	www.ig.com.br
Portais especializados	Sites especializados em determinado público ou segmento de mercado. Geram menos volume de tráfego que os portais genéricos mas com um perfil de público mais concentrado, o que é valorizado pelos anunciantes.	www.maisde50.com.br
Gratuidade	Sites oferecem algum serviço/produto gratuitamente para gerar volume de tráfego. É o caso típico dos mecanismos de busca e serviços de correio eletrônico.	www.yahoo.com.br www.hotmail.com

O Que você deseja fazer na Web

- ▶ Conteúdo
 - ▶ Textos
 - ▶ Figuras
 - ▶ Imagens
 - ▶ Formulários
 - ▶ Programas

Defina suas Metas

Perguntas que devemos responder antes de iniciar o projeto do Site

- ▶ Quais são os principais objetivos do seu site? (Informar? Vender? Dar suporte?)
- ▶ Quem é o seu público-alvo primário e secundário? (descreva interesses, necessidades, habilidades)
- ▶ Qual é a capacidade dos usuários? (browser, velocidade de acesso)
- ▶ O site atrairá diferentes pessoas? Quais? Quais são as suas áreas de interesse?
- ▶ Qual é o principal slogan do site? (a mensagem que melhor descreve seu conteúdo)



Qual o Tipo de conteúdo

- ▶ Informações Pessoais
- ▶ Hobbies ou interesses pessoais
- ▶ Publicações
- ▶ Perfis da empresa
- ▶ Documentação on-line
- ▶ Catálogo de compras
- ▶ Lojas on-line
- ▶ Pesquisas e recolhimento de informações
- ▶ Educação on-line



Defina suas Metas

Perguntas que devemos responder antes de iniciar o projeto do Site

- ▶ O conteúdo do site é novo ou já existe em outro formato?
- ▶ Que imagens já existentes estão disponíveis?
- ▶ É necessário obter dados dos clientes? O quê é preciso saber? Porquê?
- ▶ Que novas tecnologias serão utilizadas? Quais e, especificamente, porquê?
- ▶ Que informação do site mudará? Com que frequência e com que abrangência?



Defina suas Metas

Perguntas que devemos responder antes de iniciar o projeto do Site

- ▶ Qual é a posição do produto? (compare com os concorrentes)
- ▶ Descreva o produto como se fosse uma pessoa. (sério? estranho? jovem? confiável?)
- ▶ Que áreas do site precisam de atualização? Quem se beneficia com esta atualização?
- ▶ Pontos fortes e fracos do produto. (compare com os concorrentes)
- ▶ Quando o site precisa estar pronto?



Defina suas Metas

Perguntas que devemos responder antes de iniciar o projeto do Site

- ▶ Quem aprovará o trabalho?
- ▶ Quem hospedará e dará manutenção ao site?
- ▶ O site funcionará durante quanto tempo?
- ▶ Qual o orçamento para o site?
- ▶ Quais são os planos para promover o site? Quem é responsável pela promoção?



Divida seu conteúdo em tópicos

- ▶ Tendo suas metas, organize o conteúdo em tópicos
- ▶ Os tópicos devem ser curtos
- ▶ Ex: Pagina para um grupo Musical
 - ▶ A história do grupo
 - ▶ Bibliografia de cada um dos membros
 - ▶ Discografia
 - ▶ Letras selecionadas
 - ▶ Imagens de covers da banda
 - ▶ Informações sobre próximos shows
 - ▶ Informações sobre próximos álbuns
 - ▶ Fã clubes



Organização e navegação

- ▶ Pense nas estruturas de navegação do site
- ▶ O tipo de informação que funciona para cada estrutura
- ▶ Como os visitantes encontrarão o caminho no conteúdo

Estruturas de navegação

- ▶ Organização hierárquica ou por menu
- ▶ Organização linear ou sequencial
- ▶ Organização linear com alternativas
- ▶ Combinação de organização linear e hierárquica
- ▶ Organização de estrutura web

Roteiro de um site

- ▶ Descobrir as relações entre os conteúdos
- ▶ Roteiro
 - ▶ É o processo de criar um delineamento bruto e rascunhar como o seu site se aparecerá na web

Dicas para o roteiro

- ▶ Que tópicos irão em quais páginas
- ▶ Quais são as formas básicas de navegação
- ▶ Que formas alternativas de navegação você irá fornecer
- ▶ O que você irá colocar em sua home page
- ▶ Quais são as suas metas

Bibliografia

- ▶ Lemay, Laura, Aprenda criar páginas web com HTML e XHTML em 21 dias, makron books
- ▶ Modelos de Negócio na Internet. Disponível em: <http://www.e-commerce.org.br/modelo_de_negocio.php>. Acesso em: 11/03/2010.

Exercício

- ▶ Imagine um portal para UNIP
- ▶ Formem grupos de até 3 pessoas e montem um roteiro para criar um site para cada um dos cursos. Cada grupo será responsável por um curso.

LISTA DE CURSOS

- ADMINISTRAÇÃO
 - CIÊNCIA DA COMPUTAÇÃO
 - CIÊNCIAS BIOLÓGICAS
 - COMUNICAÇÃO SOCIAL
 - DIREITO
 - ENFERMAGEM
 - ENGENHARIA
 - FARMÁCIA
 - NUTRIÇÃO
 - PSICOLOGIA
 - SERVIÇO SOCIAL
-

