

Web 2.0 & Novos Negócios

Conceitos sobre negócio, design, programação e marketing para aplicações web.

Rafael Lima

Abril de 2006

The screenshot shows the RL Widgets website. At the top is a red header with the text "RL Widgets" in a stylized white font. Below the header is a grey banner with the text "Usable Modules to Your Ordinary Tasks". The main content area is divided into two columns. The left column contains a widget titled "Your Title" with a "settings" link. It features a checkbox for "Shopping tonight" with a green checkmark and a red X, a text input field with "(notes)", a checkbox for "Visit Google Labs (Jun 15)" with a calendar icon, a text input field, an "add" button, a checked checkbox for "Call John" with a trash icon, and a section titled "Your Title (personalized)" with links for "Gentoo" and "Google", each with up/down arrows, a pencil icon, and a trash icon. Below this is a text input field with "http://" and an "add" button. At the bottom of the left column are links for "Import", "Export", "Receive by em", "Tips", "About", and "Help us irr". The right column contains a widget titled "RL Translate (Beta)" showing "Results of translation: the book is on the table" and "Translating from Portuguese to English o livro está sobre a mesa". Below this is a widget titled "Wired" with a list of links: "Google", "Three", and "Rants". A yellow box titled "My Notes" is overlaid on the "Wired" widget, containing the text "Invite to party" and a list of names: "* Renata", "* Fernanda", and "* Rodolfo".

Um pequeno time de 1 pessoa servindo 6.000 usuários em mais de 50 países diferentes.



Após uma cotação você já perdeu horas colocando o preço de todos os itens, de cada fornecedor, no seu sistema de gestão?

... então o BielBid é a solução!

Agradável e direto, **BielBid** é um sistema web para empresas agilizarem a **tomada de preço de múltiplos itens**, por meio de cotações gerenciadas pelos compradores e **preenchidas on-line pelos fornecedores**.

Finalmente um processo parceiro e otimizador na tomada de preços.

Lançamento do BielBid!

Não deixe de assinar a nossa lista de aviso para o lançamento do BielBid.

Avise-me quando estiver pronto!

Após o lançamento, o seu e-mail será apagado do nosso banco de dados.

[Política de Privacidade](#) | [Contate os Desenvolvedores](#) | Copyright©2006 BielSystems.

Um sistema simples, ágil e direto. Realiza apenas o que o comprador precisa, cotações pela web.

Esta técnica não funciona pra mim!

Ahh mas eu já ouvi isso antes...

Vai com calma, nem sempre é assim.

O QUE É WEB 2.0?

Poderíamos dizer que é a **segunda geração de serviços disponíveis na web** desenvolvidos pensando primeiramente no usuário.

Os dados pertencem ao usuário

Esteja preparado para compartilhar

A Web é uma plataforma, em breve concorrente do seu S.O.

Seja claro. Você estará lidando com todos os tipos de pessoas

Tudo poderá ser editado, a Web não é uma TV

Cuidado com a privacidade dos usuários

Abra os olhos para os padrões abertos (PHP x ASP, PNG x GIF)

Não categorize, deixe o usuário organizar o conteúdo

Faça aplicações agradáveis de usar, o simples é o melhor

“Web 1.0” x Web 2.0

Hotmail	x	Gmail
Google Directory	x	del.icio.us
Webshots	x	Flickr

Características:

- Interface intuitiva
- Agradável de usar
- Agilidade e Simplicidade
- Colaboração entre usuários
- Compartilhamento da informação
- Aspecto social - networking

Tecnologias:

- Ajax
- CSS
- XHTML – Web semântica
- RSS/Atom - Feeds
- Permalinks - Clean URLs
- XML e APIs

COMO COMEÇAR

SEM INVESTIMENTOS EXTERNOS

Faça o que puder com seu próprio dinheiro, um investidor passa a ser seu chefe.

Pense bastante e **determine o que é realmente essencial**: A falta de recurso gera inovação!

FIXE O TEMPO E O DINHEIRO, VARIE O ESCOPO

Não aumente o cronograma nem a quantia investida, isto tende ao infinito.

Diminua o que estava planejado e tente iniciar com menos.

Você nunca irá conseguir fazer tudo com qualidade, com o dinheiro e o tempo previstos!

SEJA APAIXONADO PELO TRABALHO

Se o que você faz não te traz prazer, algo está errado.

Se você pretende abrir um negócio por que ficou sabendo que o retorno é alto, pare e pense.

Procure fazer o que você gosta, o retorno vem em dobro.

TENHA UM PROPÓSITO

Antes de mais nada, defina qual o real motivo do seu negócio existir. A missão é muito importante



“Nossa missão é organizar toda informação do mundo tornando-a útil e acessível universalmente.”

SEJA PEQUENO

FAÇA MENOS, SEMPRE!

Menos opções, menos pessoas, menos estruturas corporativas, menos reuniões, menos promessas, menos problemas...

Evite a guerra do “ter mais”.

Não siga o líder, obedeça a sua visão e as suas idéias.

QUANTO MENOR, MAIS FÁCIL DE SE ADAPTAR

Quanto menor, mais fácil será responder a demanda e atender o cliente.

Ser pequeno é adotar culturas abertas, ter pequenas equipes, fazer menos. Assim você conseguirá mudar facilmente, isto é uma arma secreta.

ABRACE AS RESTRIÇÕES

Nunca haverá dinheiro o suficiente, tempo sobrando e pessoas a mais na equipe.

Isso é uma ótima oportunidade para pensarmos, focar e inovar.

As maiores criações foram motivadas pelas grandes dificuldades. Não tenha preguiça de pensar!

SEJA VOCÊ MESMO

Não caia no erro de fingir ser grande.

Empresas pequenas são mais próximas do cliente e têm mais liberdade. Aproveite!



The Team

Emily Boyd



Emily Boyd is the creative half of Remember The Milk.

Omar Kilani



Omar Kilani is the technical half of Remember The Milk.

Bob T. Monkey



While Emily was initially skeptical about the contribution that a stuffed

O PROBLEMA TEM HORA CERTA

Não perca tempo com problemas que você ainda não tem.

O problema de escala não é um problema quando você inicia um projeto.



DIGA NÃO, A PRINCÍPIO

... para as “features requests”.

Será que é importante? Quais são os custos escondidos? Será possível manter?

Aproveite a criatividade dos usuários!



FAZENDO ACONTECER

O PULO DO GATO

Da idéia para implementação

1. Brainstorm
2. Rascunho no papel
3. Protótipo em HTML
4. Programação



FATIE O ELEFANTE

Tenha uma idéia global do trabalho a ser realizado e estime um tempo total, somente como base.

Determine metas semanais e tente cumpri-las. Na falta de tempo, diminua o escopo.

DISPENSE REUNIÕES

Para produzir bem é necessário um tempo sozinho.

Prefira ambientes isolados e evite reuniões. Em casos extremos:

1. Não extrapole 30 minutos
2. Convide o mínimo de pessoas
3. Deixe bem claro o objetivo e a agenda

SUBSTITUA O PAPEL PELO WIKI

Modifique diretamente o protótipo ao invés de escrever um documento.

Quando não houver jeito, utilize um wiki restrito. O documento impresso tende a ficar desatualizado.

Anote as idéias no código fonte, você sempre estará lendo.

A EMPRESA É UMA SÓ

Não separe design, programação, conteúdo e suporte em diferentes áreas.

É melhor que todos participem juntos e de forma integrada.

O resultado é um produto harmonioso.

Finalmente um processo parceiro e otimizador na tomada de preços.

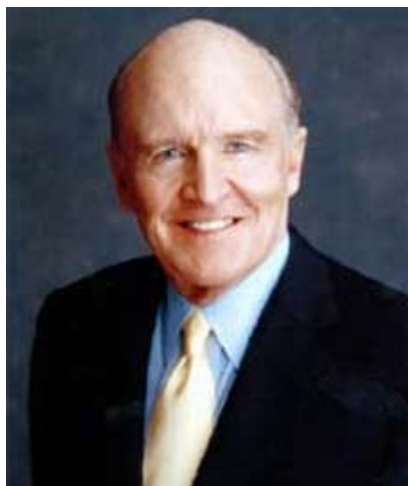
[Política de Privacidade](#) | [Contate os Desenvolvedores](#) | Copyright©2006

MONTANDO A EQUIPE

PENSE BEM ANTES DE CONTRATAR

Não contrate apenas por que achou alguém bom.

A contratação é um compromisso e pode mudar a vida das pessoas.



“Você não precisa de tantas pessoas como você acha.”

Jack Welch ex-CEO da GE

A PESSOA CERTA

Faça um pequeno teste. Descarte os currículos, procure os colaboradores de software livre.

Tente perceber a paixão que o candidato tem pelo trabalho.

“ Se você quer algo pronto, peça para a pessoa mais ocupada. ”

SENIOR DATABASE ARCHITECT/ORACLE DBA

Hum... será que esse cara é importante numa pequena equipe?

Tenha designers que possam escrever, programadores que entendem de design e pessoas multi-tarefas.

Em geral, **prefira os que têm boa escrita.**

DESENHO DE INTERFACE

FOCO NO DESIGN

O desenho da interface vem antes da programação.

Desenhe o conteúdo mais importante antes. Depois vem a navegação, rodapé, logo, etc.

Mantenha o foco no que realmente importa.

A interface é o produto.

USABILIDADE

Você só vai conseguir alcançá-la se utilizar o sistema que você fez. Seja seu próprio usuário.

A qualidade da interação é fundamental na decisão de compra.

Dispense testes de usabilidade, teste no mundo real e peça opiniões.

O TEXTO FAZ PARTE DO DESIGN

O que usar em um botão: submeter, prosseguir, enviar ou salvar? Atualizado recentemente ou Modificado?

Pense antes de escrever. Isso é desenho de interface.

O contexto é mais importante que a consistência.

ESCREVENDO O CÓDIGO

PROGRAMAÇÃO SIMPLES

Mantenha o código o mais simples que puder. Por questões de reusabilidade criamos situações que nunca irão acontecer.

Atenha-se aos problemas reais. Busque soluções simples antes de meter a mão na massa.

Motive uma competição pelo melhor.

ESCOLHA FERRAMENTAS QUE LHE FAÇA FELIZ

Não escolha a linguagem baseando-se nos padrões do mercado ou métricas de performance.

Escolha de acordo com sua vontade e motivação em utilizá-la.

“ Seu time precisa trabalhar com as ferramentas que eles amam. ”

UTILIZE UM FRAMEWORK, ESTUDE SEMPRE

Escolha um framework. Aproveite os códigos escritos.

Dedique seu tempo na concepção do produto, o código em si é secundário.



GUARDE UM TEMPO PARA REMOVER O CÓDIGO

“ Se os programadores fossem pagos para remover (limpar) código do programa ao invés de escrever código, o programa ficaria um tanto quanto melhor. ”

Nicholas Negroponte, Wiesner Professor of Media Technology at the Massachusetts Institute of Technology and founding chairman of MIT's Media Laboratory (from And, the rest of the (AIGA Conference) story)

O PRODUTO

PLANOS E PREÇOS

Procure oferecer mais de uma opção.
Defina métricas e preços fixos para cada opção.

Sem contrato, sem taxa de instalação, sem taxa de rescisão. Usou, pagou.



FACILIDADE PARA ENTRAR, FACILIDADE PARA SAIR

A inscrição deve ser on-line, disponibilize um formulário de inscrição, pequeno.

Após a inscrição, permita que o usuário cancele a qualquer momento, sem restrições.

DEMO ON-LINE E PLANO GRÁTIS

Ofereça uma opção limitada que seja grátis.
O usuário gosta de usar antes de comprar.

Para o demo, não solicite nenhuma
informação. Nem sempre o usuário fornece
seus dados para testar.

CUIDADO COM A SEGUNDA BOLHA

Busque um meio de remuneração pelo serviço oferecido.

Para sustentar algo grátis você deve sempre oferecer algo pago.

O grátis é apenas uma divulgação.

DIVULGAÇÃO E PÓS-VENDA

PRÉ-LANÇAMENTO

Registre o domínio, lance um site. Faça isso o quanto antes.

Faltando pouco para o lançamento, atualize com algumas features. Faça um suspense!

Não perca a oportunidade de arrecadar e-mails para o lançamento. Mas delete-os depois de usá-los.

O SITE PROMOCIONAL

Este será o site que venderá o peixe.

Ele não precisa ter mais de 5 seções.

1. Visão geral
2. Demo
3. Planos e Inscrição
4. Suporte - Fórum
5. Novidades - Blog

MANUAL, TREINAMENTO E SUPORTE

Não escreva manual.

Não ofereça treinamento.

O suporte, somente on-line, para os planos pagos.

Utilize fóruns, os usuários se ajudarão.

FIQUE PERTO DO USUÁRIO

Mantenha um blog com FAQs, Dicas, Novidades. Seja honesto quando houverem falhas.

Honestidade é a melhor política. Trate seus usuários como amigos.

Não torne-se complicado com o tempo. Responda as requisições, mas vá com calma.

CONCLUSÃO

ESTE CONCEITO PODE SER APLICADO A PRODUTOS...

“ O Google é como o iPod. Existe um fator cool associado a ele, algo intangível ”

Greg Sterling, diretor de programas do Kelsey Group



iPod da Apple



Moto PEBL da Motorola

... E A PESSOAS.

**LEVE O CONCEITO DE
SIMPLICIDADE PARA SUA VIDA**

“ Seja simples, acredite e boa sorte! ”

Rafael Lima

OBRIGADO

Rafael Lima

rafael.lima@email.com.br

<http://rafael.adm.br>

Empresa e Projetos Citados:

<http://bielsystems.com.br>

<http://rlwidgets.com>

<http://bielbid.com.br>