Start informática

CRIAMOS



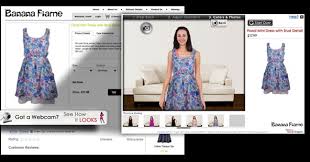
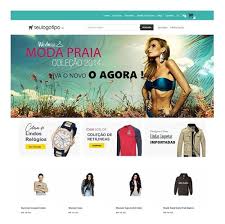
DO

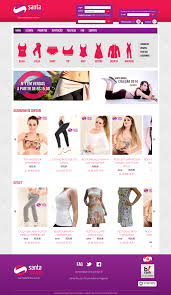
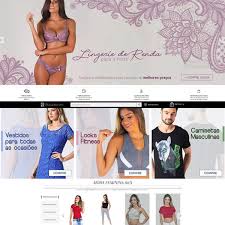
TEU JEITO

Apresentação

Atuando no ramo de desenvolvimento web desde 2020, participei ativamente do planejamento e execução de inúmeros projetos, sempre focados no resultado e satisfação do cliente. Meus projetos são focados na simplicidade de uso, porém sem abrir mão de recursos de última geração.

Para conhecer um pouco mais sobre meus projetos, visite o portfólio online no seguinte endereço: [www.meusite.com.br](http://www.meusite.com.br). Abaixo estão imagens de alguns sites feitos pela empresa.



Quadro profissional da empresa

* Programador web: Márcio José da Silva Bizerra

<Tel:(21)985747278>

Email: matmarciojsb@gmail.com

Objetivo desse documento: criação de loja virtual

Vantagens para ter loja virtual

## Vender 24 horas por dia

Diferente de uma loja física, uma loja virtual abre 24 horas por dia, todos os dias do ano, o que inclui os feriados. As vendas ocorrem ao longo do dia, tarde, noite e até madrugada. A [plataforma e-commerce](http://www.melhorplataformaecommerce.com.br/), onde se cria e gerencia uma loja online, registra os pedidos a qualquer hora. Depois, na hora certa, você só precisa acionar o frete e entregar os produtos.

## Vender regional, nacional e internacionalmente

Prepare sua loja para vender no seu bairro, distrito ou cidade. Também dá para vender produtos em outras cidades do seu estado e até em outros estados do Brasil. Além disso, uma loja virtual permite fazer clientes até em outros países. Bem, se eu lhe desse uma dica seria esta: inicie no e-commerce regional. Logo após parta para o nacional e o internacional.

## Integrar com outros canais de vendas

Dá para integrar uma loja virtual com outros vários [canais de venda](https://www.agenciaeplus.com.br/canais-de-venda-quais-os-principais-online-e-offline/). Por exemplo, conecte com a sua loja física de varejo, [pop up store](https://www.agenciaeplus.com.br/pop-up-store-e-commerce-funciona/), televendas, etc. Assim, os seus clientes poderão comprar online e retirar em uma loja. Eles também poderão pesquisar no mobile, comprar na loja física e mandar entregar em casa, entre outras experiências de valor.

## Integrar com vários canais de atendimento

Conecte sua loja virtual com múltiplos [canais de atendimento](https://www.agenciaeplus.com.br/10-canais-de-atendimento-no-e-commerce/) como o chat em tempo real e o telefone. E mais, com o [videochat](https://www.agenciaeplus.com.br/videochat-e-commerce-humanizando-o-atendimento/" \t "_blank), o chatbot e os apps mensageiros, entre outros. Dê assistência, tire as dúvidas dos consumidores de uma forma ágil e prática. Desse modo, você fará muito mais vendas com o mesmo número de visitantes da sua loja online.

## Potencializar com aplicativos

Conecte [gateways de frete](https://www.agenciaeplus.com.br/gateway-de-frete-8-opcoes-para-sua-loja-virtual/), gateways de pagamento e hubs de marketplaces. Integre sistemas administrativos, analíticos, omnichannel, precificação dinâmica e outros vários [aplicativos para loja virtual](https://www.agenciaeplus.com.br/10-aplicativos-para-lojas-virtuais/). Dê mais poder ao seu e-commerce. Isso sem dúvida lhe ajudará a obter cada vez mais clientes e fregueses para o seu negócio.

## Usar o conteúdo da audiência

Use o conteúdo da audiência como comentários, avaliações, perguntas e respostas dos consumidores para fechar mais vendas. Boa parte dos consumidores online prefere ler os relatos de quem já comprou um produto antes de tomar uma decisão de compra. Para aproveitar oportunidades assim use apps como o Bazaarvoice.

## Proporcionar mais facilidade para comprar

O acesso à uma loja virtual se dá via PCs, notebooks, tablets e smartphones, entre outros aparelhos, a partir de qualquer lugar com acesso à web. Dessa forma, fica mais fácil para os consumidores fazerem compras. De fato, eles podem comprar a partir de casa, do home office, da praia, da fila do pão, do banco da praça, de onde quiserem.

## Monitorar o desempenho de um jeito fácil

Se quiser monitorar o desempenho de uma loja virtual basta integrar a ela sistemas como [Hotjar](https://www.agenciaeplus.com.br/o-que-e-hotjar/" \t "_blank), Google Analytics, Google Optimize e Pixel do Facebook, entre outros. Dessa maneira, fique por dentro dos dados de conversões de vendas e de leads. Acompanhe o impacto dos seus anúncios. Obtenha dados sobre o público, mobile, aquisição e muito mais.

## Otimizar o layout e o Design a qualquer hora

As plataformas e-commerce que contam com [sistema CMS](https://www.agenciaeplus.com.br/o-que-e-cms-e-qual-sua-importancia-no-e-commerce/) 100% editável possibilitam alterar o layout e Design da sua loja virtual a qualquer hora. Assim fica muito mais fácil corrigir falhas e otimizar conforme o comportamento dos consumidores. É melhor também para inserir banners para campanhas, modificar botões e informações, entre outras coisas.

## Melhorar as vendas com Marketing de Performance

Use o [Marketing de Performance](https://www.agenciaeplus.com.br/o-que-e-marketing-de-performance/) para divulgar, analisar e otimizar não só os seu anúncios, mas também a sua loja virtual como um todo. Com esse recurso dá para testar possibilidades e encontrar as melhores oportunidades para o seu e-commerce. Com o Marketing de Performance você aumenta os leads, as vendas e o Ticket Médio da sua loja online.

Cronograma do projeto

Primeira fase: Planejamento

* Entrevista com o cliente
* Pesquisa e planejamento de projeto
* Elaboração de proposta para o projeto

Segunda fase: Desenvolvimento

* Seleção e tratamento das imagens para as páginas e galeria de fotos.
* Criação da página principal.
* Criação das páginas internas.
* Codificação em linguagem de programação compatível com os principais navegadores.
* Inserção do conteúdo (textos e imagens) da página principal e páginas internas.
* Criação do formulário de contato e direcionamento para em e-mail do cliente.
* Criação do banco de dados
* Criação da página de pedido
* Conexão da página do pedido com a empresa especializada do pagamento
* Conexão do pedido com correio para acompanhamento

Terceira fase: Teste e correção

Quarta fase: Implantação

* Contratação do serviço de hospedagem.
* Compra do domínio e configuração dos DNS.
* Publicação do site na hospedagem contratada.

Quinta fase: Finalização

* Criação de conta no Google Analytics para monitorar visitantes.
* Entrega de controle da hospedagem e treinamento básico.

Prazos e investimento:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| fase | prazo | valor |
| planejamento | 7 dias | R$0,00 |
| desenvolvimento | 28 dias | R$1600,00 |
| teste e correção | 1 dia | RS 0,00 |
| implantação | 5 dias | RS 200,00 |
| finalização | 5 dias | RS 200,00 |
| total | 46 dias | RS 2000,00 |

O desenvolvimento pode ter até 40 imagens, acima disso será cobrado o valor de R$20,00 por imagem.

Pagamento: 50% aceite + 50%final do projeto.

Forma de pagamento: cartão de credito ou boleto.

Validade da proposta: 30 dias.

Rio de Janeiro, de de