

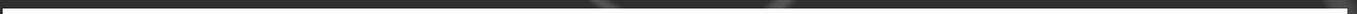


**SUA EMPRESA
NA WEB**

**COMO COLOCAR
SEU NEGÓCIO
NA INTERNET
SEM MISTÉRIOS**

Mas a internet não serve apenas para conquistar novos clientes ao redor do mundo, ela também **ajuda as empresas a saberem mais sobre seus clientes atuais e desenvolver ações de marketing e relacionamento para mantê-los fiéis à marca**. Isso é verdadeiro até mesmo para pequenos negócios de rua e bairro que podem aproveitar os recursos da web para alavancar suas vendas com os clientes que já conquistaram.

É possível perceber que não estar presente na internet, nos dias atuais, é quase o mesmo que não participar do jogo. E, para entrar nesse mercado, as empresas não precisam de grandes esforços ou investimentos.



**CONFIRA NESTE E-BOOK
COMO COLOCAR SEU
NEGÓCIO NA WEB DE
FORMA SIMPLES E
RÁPIDA!**

DOMÍNIO

Registrar o domínio é um **importante passo para que a sua empresa comece a desenvolver uma presença marcante na web**. Afinal, é pelo endereço virtual que as pessoas conseguem localizar seu site na internet.

A primeira regra é escolher um domínio que tenha a ver com seu negócio. Imagine uma empresa fictícia, a Laranjoca, que vende camisetas, calças e roupas masculinas e femininas.



DOMÍNIO



Se o negócio da Laranjoca já é amplamente conhecido, o domínio **www.laranjoca.com.br** resolveria a questão. No entanto, caso a empresa ainda não esteja consolidada no mercado e queira explicitar o setor em que atua, poderia optar por um registro **laranjocaroupas.com.br**.



- ✔ Pense em um endereço curto e simples, que seja fácil de memorizar e pronunciar.
- ✔ Fique atento aos domínios em língua estrangeira ou que utilizam numerais, pois eles podem complicar a divulgação ao público.

DOMÍNIO

Você precisará verificar se o domínio desejado para sua empresa já foi cadastrado por outro usuário, antes de iniciar os processos. Utilize a ferramenta de busca gratuita que está disponível no [site da Task](#) e descubra se o domínio desejado ainda está livre.



Caso esteja indisponível, tente incluir outros termos que tenham a ver com o negócio e que não irão prejudicar a divulgação do endereço.

HOSPEDAGEM

Com o domínio registrado, chegou a hora de contratar um serviço de hospedagem para colocar o site em funcionamento.

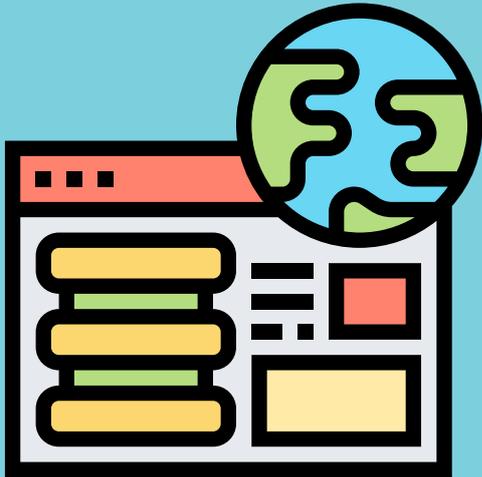
O QUE É HOSPEDAGEM, SERVIDOR E PORQUE EU PRECISO DISSO?

A hospedagem de sites é um **serviço que possibilita que as empresas armazenem o conteúdo do site** no servidor de um fornecedor, obtendo acesso por meio de uma conexão com a internet.

Esse serviço é necessário para que você consiga armazenar todas as informações do seu site em um local seguro e para que os internautas consigam acessá-la pela web.



HOSPEDAGEM



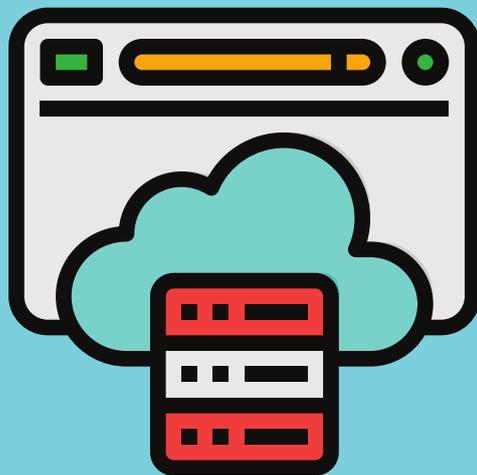
Geralmente, os provedores oferecem pacotes que contemplam **três recursos** principais para as empresas que querem contratar serviços de hospedagem.



O primeiro é o **espaço em disco** para armazenar todas as informações da empresa (ex: site, banco de dados). O ideal é consultar o desenvolvedor do site para saber o espaço adequado, considerando a manutenção do site com inclusão de novos conteúdos, como: fotos/imagens e vídeos.

HOSPEDAGEM

O segundo é a **transferência mensal de dados** entre o servidor e os visitantes. Entende-se por transferência o volume de informações que trafegam (páginas, imagens, arquivos de modo geral) entre o servidor que hospeda o site e a máquina do usuário que está tentando o acesso a este site.



Desta forma, podemos dimensionar a quantidade de transferência necessária para o site, relacionando o tamanho de seus arquivos e a quantidade de acessos prevista para o mesmo.

HOSPEDAGEM

Por exemplo: um site que trabalhe com arquivos grandes como imagens com alta qualidade ou vídeos e que tenha muitos acessos necessitará de mais tráfego. Já um site que não tenha tantos acessos, provavelmente não terá problemas com relação a este recurso. O ideal é avaliar o perfil de uso da sua empresa e o tráfego que ela poderá gerar nos primeiros meses para contratar o plano mais adequado.

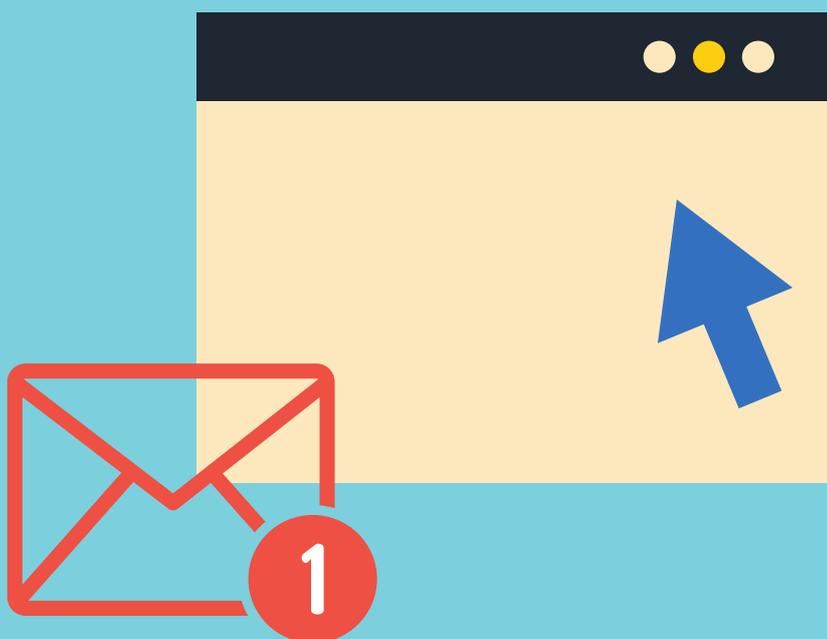
As **empresas que preveem um tráfego de dados muito alto devem avaliar ainda a possibilidade de contratar a hospedagem dedicada de servidor**, para ter acesso a um serviço compatível com suas necessidades e exclusivo.



HOSPEDAGEM

O terceiro deles é o **número de contas de e-mail** necessárias para distribuir entre funcionários e departamentos da empresa.

Em geral, ao contratar a hospedagem para o site, você também poderá criar e-mails com o domínio da sua empresa (@laranjoca.com.br, por exemplo), contribuindo para a padronização da comunicação. Ex: atendimento@laranjoca.com.br, maria@laranjoca.com.br Dessa forma, será necessário avaliar quantas contas de e-mail sua empresa irá utilizar (lembre-se de todos os funcionários e setores) e qual o espaço em disco necessário para cada uma delas.



HOSPEDAGEM

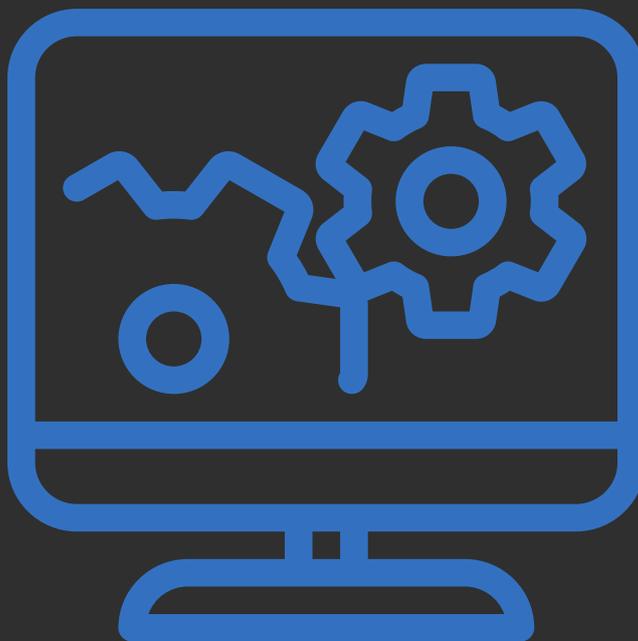
Existe também a possibilidade da empresa ter mais de um domínio registrado. Apesar de muitas empresas desejarem apenas um, outras preferem registrar vários domínios para projetos/produtos/serviço diferentes ou então ter o controle sobre domínios diferentes que direcionam todos para o mesmo site. Neste caso, veja o número de domínios que cada plano oferece. Exemplos: **laranjoca.com**, **laranjoca.net.br**, **laranjoca.com.br** entre outras diversas extensões.

DESENVOLVENDO UM SITE

Agora que seu site já tem um registro e um local para ser hospedado, chegou a hora de colocar as mãos na massa e desenvolvê-lo.

O site institucional precisa trazer as principais informações sobre a empresa, como produtos e serviços, fale conosco, planos e preços, perguntas frequentes, notícias atuais, fotos e vídeos, entre outros.

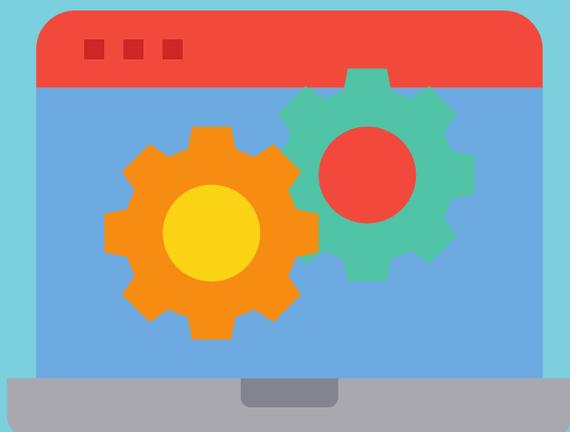
Caso ninguém na sua empresa esteja capacitado para desenvolver o conteúdo, busque um profissional especializado para redigir os textos com a linguagem mais leve e objetiva da web, evitando erros ortográficos e gramaticais - claro, com foco em SEO.



DESIGN



Na hora de contratar um designer para fazer o website, busque profissionais que já possuam experiência com trabalhos na internet e que tenham um portfólio apresentando as empresas que já atenderam.



O designer deverá se preocupar não somente com a parte visual do site, mas também com a disposição dos elementos nas páginas e a experiência do usuário ao navegar.



PROGRAMAÇÃO

Ao contratar um profissional para programar o site, lembre-se de procurar pessoas que estejam familiarizadas com as principais tendências de mercado, garantindo que sua empresa tenha acesso a uma ferramenta moderna, que não precise ser substituída no futuro próximo.



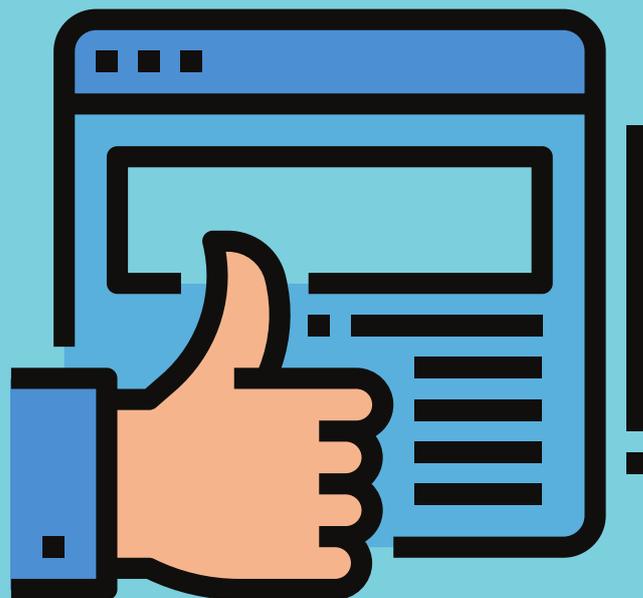
O profissional contratado ficará responsável por redigir o código que irá organizar as páginas do site e permitir que os comandos executados pelos usuários gerem os resultados esperados.

É POSSÍVEL DESENVOLVER UM SITE UTILIZANDO TEMAS GRATUITOS?

Cada vez mais, as pessoas estão desenvolvendo sites por conta própria utilizando temas gratuitos disponíveis na internet.

Alguns sites de empresa também são desenvolvidos com esse recurso, que apesar de sua comodidade e agilidade, também **pode fazer com que o seu website fique similar ao de organizações de outros segmentos ou até mesmo de seus concorrentes.**

Uma boa forma de contornar esse risco é contratar um designer para fazer o site utilizando o tema, preocupando-se em personalizá-lo de acordo com sua identidade visual, para evitar problemas no futuro.



E-COMMERCE: PAGAMENTO E SEGURANÇA

Hoje em dia, qualquer empresa pode montar uma loja on-line com pouco esforço e investimento.

Na hora de implantar o e-commerce é importante **observar os meios de pagamento e os recursos de segurança**, não somente para garantir o faturamento da sua empresa, mas também para que os clientes se sintam mais confortáveis ao utilizar o sistema.

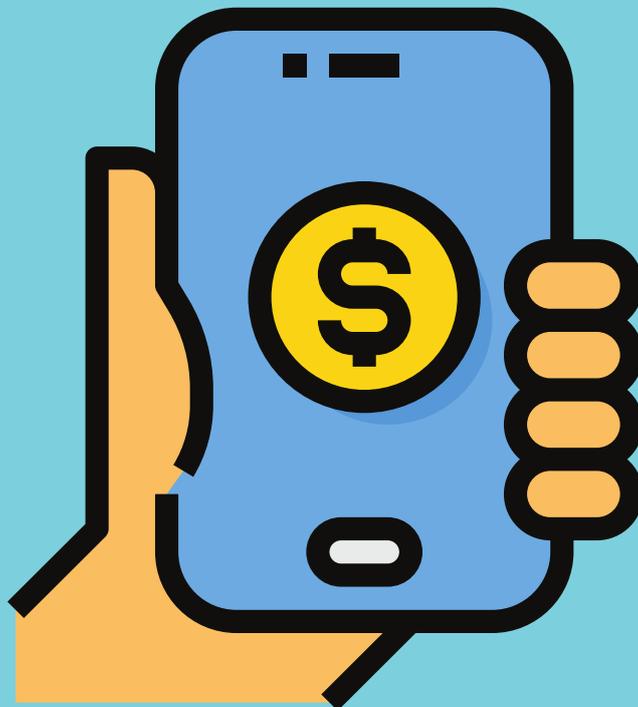


COMO ACEITAR CARTÕES DE CRÉDITO/DÉBITO E BOLETO BANCÁRIO

Para que os seus clientes possam fazer pagamentos utilizando cartões de débito ou crédito, **sua empresa precisa ter CNPJ, conta em banco e se associar às operadoras de cartão** para que as compras sejam validadas.

O mesmo vale para os boletos, que exigem que sua empresa contrate o serviço de emissão de uma instituição financeira.

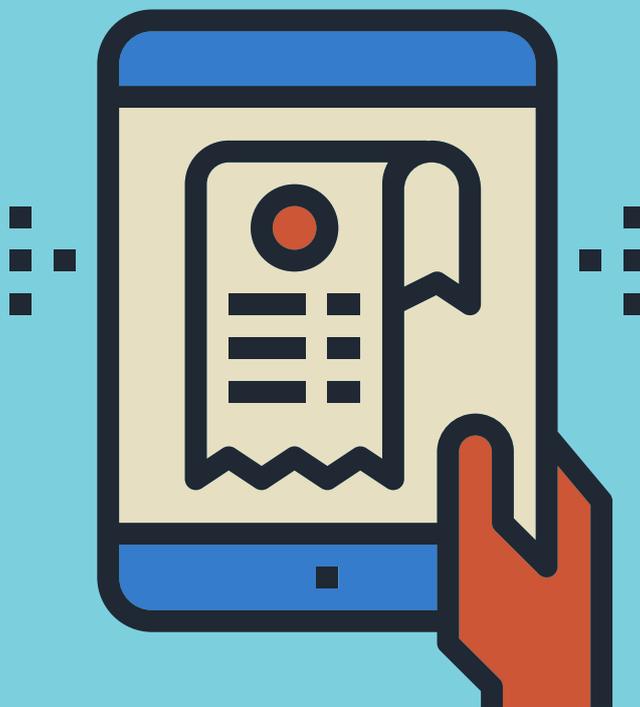
Não se esqueça de consultar as taxas cobradas por essas empresas e o tempo necessário para que os valores sejam transferidos para a sua conta.



EMISSÃO DE NOTA FISCAL ELETRÔNICA

Ao trabalhar com e-commerce, sua empresa precisará emitir notas fiscais eletrônicas que serão enviadas aos clientes por e-mail.

Para isso, **sua empresa pode baixar o programa da Secretaria da Fazenda que emite as NFEs ou integrar o sistema ERP ao do governo** para facilitar o processo (opção ideal quando o volume de notas emitidas é muito elevado).



PAGAMENTO UTILIZANDO PAGSEGURO, PAYPAL E OUTROS SERVIÇOS DE PAGAMENTO DIGITAL

Se você não quer se preocupar com o processo de cobrança, também **pode contar com uma empresa que faz a intermediação de pagamentos na web**. Antes de contratar um parceiro para esse fim, avalie se o sistema permite a customização do layout para que ele se encaixe bem em seu site.

Outros pontos a serem considerados são as formas de pagamento disponibilizadas para os consumidores, as taxas cobradas da sua empresa e o tempo que o pagamento demora a cair na conta.

Este tipo de serviço é indicado para quem não tem CNPJ ou contrato de boleto/cartão. No entanto, as taxas são maiores. Verifique todos estes pontos antes de contratar.



LOGÍSTICA - COMO FAZER SEU PRODUTO CHEGAR AOS CLIENTES

Após vender um produto na internet, sua empresa precisará se preocupar com a entrega do item vendido ao cliente. Esse ponto é especialmente importante no e-commerce, em que os clientes estão em busca de prazos curtos e são extremamente exigentes quanto aos atrasos.

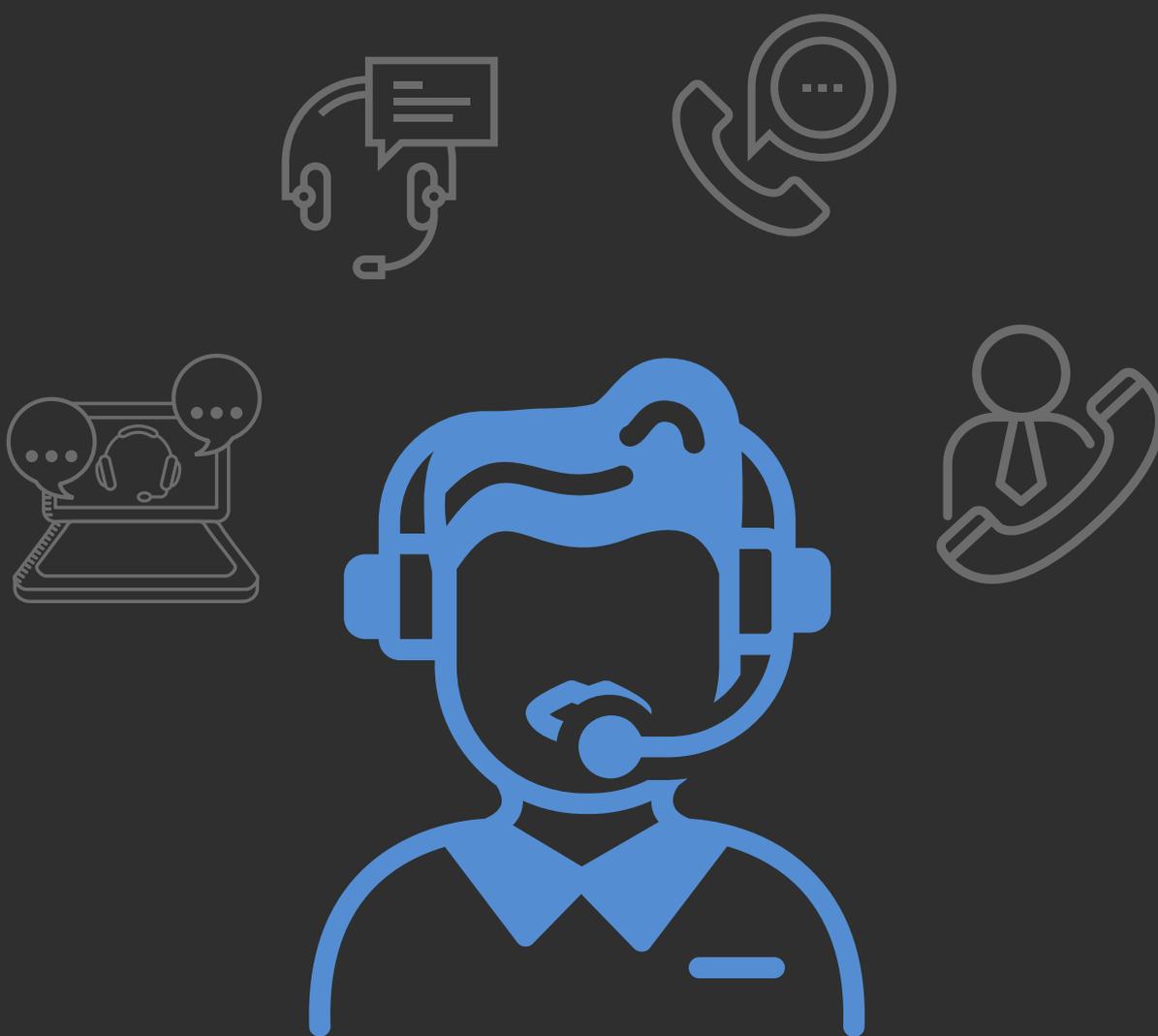
Seja rigoroso na gestão do estoque, garantindo que os produtos exibidos aos consumidores no site estão realmente disponíveis para entrega.

Em seguida, **analise qual a melhor forma de entrega para cada caso**. Os correios e serviços de entrega como automóveis e motoboys podem atender à demanda facilmente. Em algumas localidades, poderá ser vantajoso contratar uma transportadora.



ATENDIMENTO AO CLIENTE

A internet é um importante canal para que as empresas consigam interagir com seus consumidores. Atualmente, muitas pessoas preferem procurar as marcas por esse meio, evitando longas esperas nas centrais de atendimento.

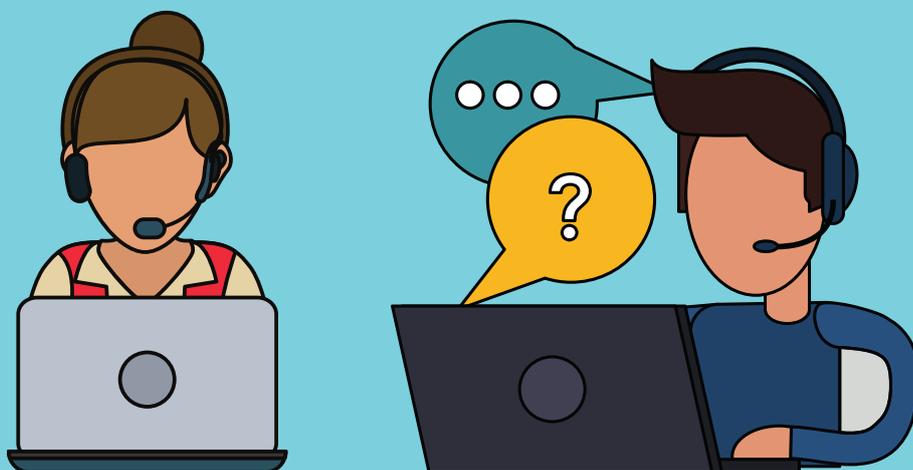


COMO ATENDER BEM O SEU CLIENTE UTILIZANDO A INTERNET

Os internautas esperam respostas cada vez mais rápidas das empresas. Por isso, **nunca permita que reclamações, observações ou sugestões fiquem sem um retorno**, ainda que seja solicitando ao cliente que aguarde alguns dias até que se tenha uma resposta em definitivo.

Seja sempre cortês e educado nas suas considerações, mesmo quando o cliente está fazendo exatamente o contrário. É fundamental a ortografia e pontuação corretas. Na falta de contato físico, o texto enviado passa a imagem da empresa.

Lembre-se que, na internet, muitas das informações trocadas entre sua empresa e os consumidores podem ser visualizadas por qualquer pessoa, fazendo com que sua postura e atitudes sempre estejam sob o crivo da opinião pública.



SAC 2.0 - O QUE É E COMO FUNCIONA?

O SAC 2.0 é a evolução do atendimento aos clientes - feito anteriormente pelos meios mais tradicionais, como **telefone, e-mail e formulários de contato** - mas que hoje também é realizado pela internet e **redes sociais (Facebook, Instagram, WhatsApp etc)**.

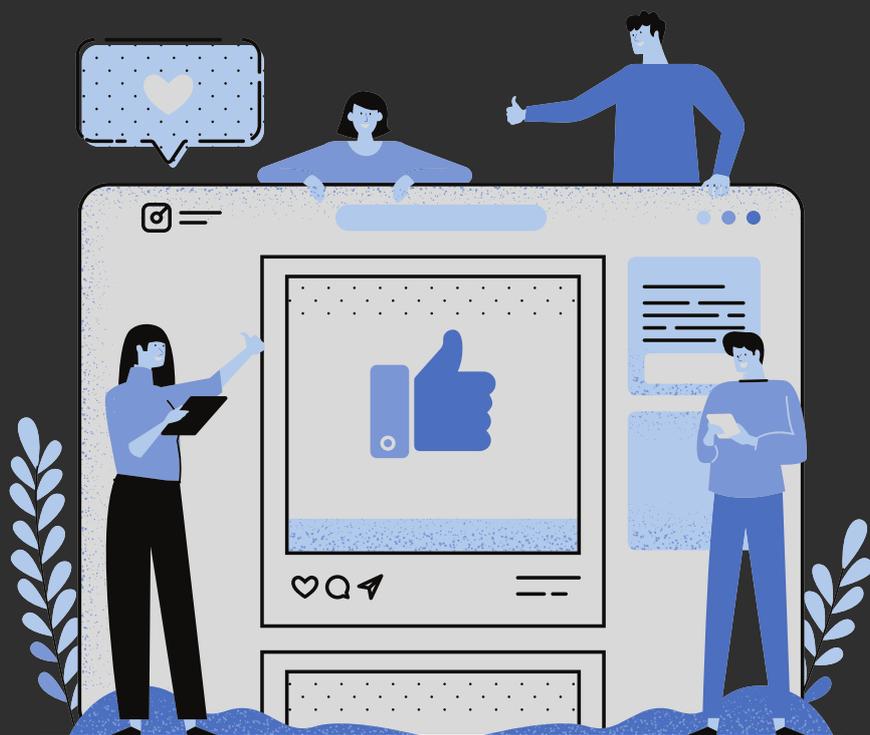
Cada vez mais os usuários utilizam sites como Facebook e Twitter para fazer reclamações ou mostrarem sua consideração por uma marca. Por isso, **avaliar quais são as redes sociais ideais para que sua empresa esteja presente e dedique um ou mais profissionais para manter os perfis sempre atualizados e interagindo com os usuários.**

Um dos erros mais comuns das empresas é criar vários perfis em todas as redes sociais existentes e depois não monitorá-los diariamente, o que pode frustrar os usuários e deixá-los sem resposta para seus questionamentos.



PUBLICIDADE

Ao final do processo, todo esse esforço para desenvolver o site precisa ser recompensado. Não deixe de investir em esforços de publicidade para posicionar bem a sua marca na web, aumentar o tráfego de acessos para o site e, conseqüentemente, as vendas.



COMO DIVULGAR A SUA MARCA NA INTERNET

Para aumentar a exposição da marca, sua empresa pode **comprar espaço para divulgar seus produtos e serviços por meio de banners inseridos em sites e redes sociais** com grande tráfego de usuários, utilizando o Google Ads.

A publicidade também pode ser mais direcionada com o uso dos **links patrocinados**, que fazem seus anúncios aparecerem para os usuários que buscam termos relacionados em mecanismos de busca, como o Google.

Outra opção de divulgação da marca são as técnicas de Search Engine Optimization (SEO), que contribuem para que o site de sua empresa fique bem posicionado nos mecanismos de busca sem o uso de anúncios pagos.



E-MAIL MARKETING

O e-mail marketing ainda é uma **ferramenta poderosa para atrair mais acessos para o website.**

Para desenvolver uma boa estratégia, é preciso montar uma lista com os contatos de e-mail de clientes e potenciais consumidores, além de informações demográficas e perfil de compra sobre cada um deles.

Com esse banco de dados em mãos, você poderá enviar informações segmentadas para cada perfil de cliente, apresentando produtos e serviços, lembrar de itens deixados sem comprar no carrinho, fazer ofertas especiais, dar cupons de desconto, e muito mais.



E-MAIL MARKETING

Não faça SPAM. Tenha um mailing legítimo, não compre listas de e-mails, elas podem destruir sua imagem. Faça com que o usuário se interesse por seu conteúdo e autorize o recebimento das mensagens. Evite palavras ou termos que podem ser bloqueados nos servidores dos destinatários, ex: “**clique aqui**”.



Agindo assim, seus clientes não se esquecerão de que sua empresa existe, voltando sempre para fazer negócios.

MARKETING DE CONTEÚDO

O marketing de conteúdo também pode trazer excelentes resultados para sua empresa. **A estratégia consiste em produzir conteúdo relevante, inédito, relacionado aos produtos e serviços vendidos, atraindo leitores interessados no tema para o website** e, conseqüentemente, aumentando as chances de conversão em vendas.

Imagine que sua empresa trabalha com acessórios automotivos. Você então publica um texto no blog da empresa apresentando formas de disfarçar pequenos arranhões na lataria do veículo, atraindo leitores interessados em um dos produtos que você vende para esse fim.

Ao encontrar o texto na web, um internauta pode comprar o produto imediatamente, se interessar por outros itens ou então se cadastrar para saber mais sobre suas ofertas, gerando leads qualificados para o setor de vendas.



REDES SOCIAIS - COMO USÁ-LAS A SEU FAVOR

As redes sociais são onde os consumidores estão passando a maior parte do tempo na web. Em função disso, podem ser fonte de incríveis oportunidades de negócio, desde que sejam usadas com cuidado.

Utilize seus perfis para oferecer conteúdo inédito sobre sua empresa e desenvolver ações que chamem a atenção de seus usuários. Lembre-se que o conteúdo deve ser de fácil compartilhamento, para que suas publicações tenham um alcance maior.

Um dos aspectos mais importantes para as empresas presentes nas redes sociais é a utilização do espaço para interagir com seus usuários, seja conhecendo seus hábitos e comportamentos ou desenvolvendo ações para que eles saibam mais sobre seus produtos e serviços e queiram comprar mais.



SORTEIOS E PROMOÇÕES: COMO PROMOVER A SUA MARCA NA WEB SEM INFRINGIR NENHUMA LEI

Os sorteios e promoções que dependem da sorte para a escolha do vencedor **devem ser autorizados pela Caixa Econômica Federal**. Para ficar dentro da lei, sua empresa deve apresentar uma série de documentos, prestar contas após a conclusão da ação e ter o acompanhamento de um advogado.

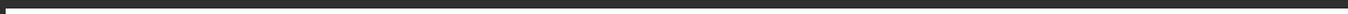
Caso a sua empresa queira desenvolver iniciativas mais simples e que não exijam tanta burocracia, pode recorrer ao concurso cultural. Essa opção precisa que o vencedor da ação seja escolhido por mérito, ou seja, superando os demais de acordo com regras estabelecidas previamente pela organização (como aquele que enviar a melhor frase para responder a uma pergunta, por exemplo).



CONCLUSÃO

Não deixe de aproveitar as oportunidades que estão à espera da sua empresa. Agora que você já sabe como colocar seu negócio na internet, só falta tirar as ideias do papel e colocá-las em prática.

Caso você queira ter acesso a serviços para colocar seu site na web e ter uma presença mais marcante no mundo digital, acesse o [site da Task](#) e saiba como nossas soluções podem ajudar.



SOBRE A TASK

A Task nasceu em 1994, inicialmente na área de desenvolvimento de software e comunicação de dados. Em 1996 passou a prestar serviços de telecomunicações e Internet.

A Task oferece soluções para aproveitar ao máximo as novas tecnologias, como mobilidade e ferramentas de controle de produtividade, a fim de trazer resultados efetivos para o seu negócio.

A empresa oferece serviços de hospedagem de sites e e-mails corporativos, servidor virtual (VPS), registro de domínios, hospedagem de servidor e muitos outros.

Com qualificada equipe e infraestrutura, a Task aumenta a confiabilidade, segurança e disponibilidade do sistema, possibilitando atender a clientes que desejam um serviço seguro e eficiente a preços competitivos. Além disso, a empresa se destaca pelo suporte oferecido aos seus clientes, através de vários canais.

Visite o [site da empresa](#) e conheça nossos serviços!



Rua Domingos Vieira, 348 | 1501 - Santa Efigênia



contato@task.com.br



31) 3123-1000



31) 9 8424-0981



[@task_internet](https://www.instagram.com/task_internet)