# Como analisar uma proposta de desenvolvimento de site

linking sites

# índice


03 - objetivo
04 - introdução
05 - planejamento estratégico
11 - design e conteúdo
17 - busca orgânica
24 - jornada de compra
27 - marketing digital
32 - relatório de acompanhamento
34 - conclusão
35 - contato

# objetivo



A **Linking Sites** elaborou este e-book para compartilhar com as pequenas empresas, dos mais variados segmentos, dicas importantes sobre como analisar uma proposta de desenvolvimento de sites para obter o máximo possível de retorno do investimento.

Em uma época em que os serviços de Marketing Digital são os mais procurados na Internet, é preciso ter cautela para escolher um parceiro que possa realmente trazer benefícios para o fortalecimento da marca e gerar oportunidades de negócios.

# introdução



Atualmente existem tantas ferramentas gratuitas para criação e desenvolvimento de sites que em uma análise superficial parece que as empresas que oferecem estes serviços irão desaparecer.

Ao contrário desta afirmação, o fato é que todos os dias aparecem novas empresas desenvolvedoras de sites. A tecnologia se transforma tão rapidamente e novos conceitos aparecem da noite para o dia, que criar o site é apenas uma etapa dentre as diversas que você precisa estar atento. Por isso, a parceria com empresas que saibam o que estão fazendo se torna cada vez mais necessária.

Neste artigo, nós queremos compartilhar algumas dicas de como analisar uma proposta de desenvolvimento de sites para que ela possa trazer um ótimo retorno de investimento para sua empresa.

# 01. planejamento estratégico



Uma das primeiras ações no desenvolvimento de sites deve ser o **Planejamento Estratégico** em conjunto com o cliente. Este é o momento em que a empresa conta toda sua trajetória, como surgiu, quais foram suas dificuldades no passado, quais são suas dificuldades no presente e o que espera para o futuro a curto, médio e longo prazo.

O **Planejamento Estratégico** deve ser realizado com muito cuidado para que os resultados esperados possam ser atingidos com mais tranquilidade e assertividade. Veja alguns tópicos que devem ser abordados para a conclusão desta etapa:

# Estudo dos produtos da empresa

06

Para qualquer vendedor é fundamental que ele conheça profundamente os produtos e serviços que esteja comercializando, pois no momento em que o cliente questionar sobre algum detalhe, ele deve estar seguro e pronto para esclarecer todas as dúvidas e criar uma boa primeira impressão.

Uma página de produto ou serviço de um site também segue o mesmo conceito, com a diferença de que o texto escrito deve ser bem esclarecedor, pois o vendedor não estará lá para tirar as dúvidas do cliente. Desta forma, o conhecimento dos produtos e serviços facilitará na criação de um conteúdo que seja mais atraente e gerador de oportunidades. Para os motores de buscas, quanto mais o texto for explicativo e completo, mais chances a página possui de estar entre as primeiras posições.

# Definição das personas

07

Na maioria dos casos, as empresas criam seus sites para atingir um determinado público-alvo. Este público têm suas características específicas, seu estilo de vida, comportamentos, suas preferências e poder aquisitivo.

Materializar a forma como este público-alvo interage na internet e redes sociais levando em conta todas as características citadas anteriormente é fundamental para entendê-lo e facilitar a identificação do conteúdo necessário para atrair sua atenção para o site. Por exemplo, na criação de uma matéria para o Blog, tendo em mãos as principais características da sua audiência, deve-se utilizar um estilo de conteúdo em concordância com os interesses do seu público-alvo, gerando mais tráfego para a página, que também deve ser uma das metas do desenvolvimento do site.

# Análise dos concorrentes diretos



Você já percebeu que quando as pessoas descobrem algo interessante, principalmente os amigos, como uma promoção; seja de um celular, uma televisão, um plano de músicas ou filmes na TV, a tendência é que elas compartilhem em seu círculo de amigos e familiares, potencializando os benefícios para um maior número de pessoas?

Bom, este conceito não se aplica aos seus concorrentes, nenhum deles irá bater na sua porta para lhe trazer a fórmula do sucesso; mas, analisando a sua atuação na Internet e Redes Sociais é possível ter alguma ideia do que está dando certo ou errado para eles. Utilizar estas informações na estratégia para elaboração e criação do site também é uma ótima ideia e deve ser um ponto de atenção na proposta de desenvolvimento do site.

# Análise de oportunidades



Você já ouviu falar da estratégia do Oceano Azul? É um conceito de negócios, apresentado em um livro do mesmo nome. Basicamente é um estudo realizado por mais de uma década que ao seu término demonstra que as empresas estão sempre em um Oceano Vermelho, concorrendo arduamente para conquistar novos clientes e mercados, utilizando as mesmas técnicas que todos utilizam; mas, para obter o sucesso, as empresas deverão buscar um Oceano Azul, ou seja, buscar oportunidades existentes, mas que ainda não foram descobertas ou trabalhadas.

Inovar, saber ouvir e identificar as novas demandas dos clientes atuais ou novos é fundamental para o seu plano de Marketing Digital.

A proposta de desenvolvimento de sites também deve considerar trabalhar estes mercados ainda não explorados, identificar palavras-chaves específicas que possuam baixa concorrência e que possam trazer grandes resultados para o negócio.

O Google oferece uma infinidade de ferramentas que possibilitam fazer este tipo de análise, quanto mais variedade de assuntos o site tratar, maior relevância ele vai ter e mais volume de acessos vai atrair.

# 02. design e conteúdo



A construção de um site envolve diversos conceitos que devem ser trabalhados já no início do projeto porque o retrabalho é sempre um custo alto e desnecessário. O design e o conteúdo são a porta de entrada para sua empresa e precisam impactar positivamente o visitante já no primeiro contato.

Oferecer uma experiência agradável ao visitante garante que ele passe mais tempo navegando no site, que é mais um fator que contribui para aumentar a autoridade do site. Nós listamos os principais conceitos:

# Site responsivo



Este é um ponto imprescindível para o projeto, atualmente o celular é mais do que somente um aparelho para fazer e receber ligações, praticamente é um minicomputador com recursos avançados e que possibilita às pessoas realizarem diversos negócios em qualquer lugar que elas estejam. Logo, criar um site responsivo favorecerá aos seus clientes e irá gerar mais oportunidades de negócios.

Note que ser responsivo, não é apenas fazer com que a página se enquadre no tamanho da tela, a experiência do usuário sempre deve ser considerada em primeiro plano.

# Experiência do Usuário



Avaliar este tópico é muito fácil, basicamente temos que levar em conta a experiência que temos quando acessamos outros sites na Internet, o que você faz quando a página está confusa e você não encontra a informação desejada? O que você faz quando a página demora mais do que 5 segundos para carregar? A mesma reação que você tem perante outros sites, os visitantes do seu também terão, por isso a proposta de desenvolvimento deve prever também a análise de imagens, configuração do servidor de hospedagem e todos os fatores que possam afetar positiva ou negativamente a experiência do usuário.

# Facilidade de Contato



A conveniência para aquisição de produtos e serviços importa muito na captação de leads para o seu negócio, por isso, as páginas do site precisam estar preparadas para captar dados do visitante, através de um formulário ou facilitar o contato através de um botão que direcione para o seu Whatsapp comercial. Enfim, o usuário chegou até o seu site, é preciso valorizar esta oportunidade.

Criar facilidades para o compartilhamento do conteúdo também é fundamental para que a sua empresa conquiste maior volume de acessos e consequentemente mais oportunidades.

# Blog



Falando em captar dados do usuário, não pense que somente um formulário solicitando nome e email serão suficientes para que o seu visitante lhe ofereça estas informações. O internauta está muito mais restrito em oferecer dados pessoais hoje em dia, é preciso que haja uma troca saudável onde sua empresa oferece conteúdo interessante e útil e aí sim o usuário poderá lhe oferecer seu nome e e-mail, ou as informações que você necessita para o seu negócio.

A proposta de desenvolvimento de sites também deve considerar a criação de matérias para o blog de forma que o site ofereça além de produtos e serviços, conteúdo relevante aos seus clientes ou visitantes. Além de criar maior interação e proximidade com seu público-alvo, o Google também irá favorecer seu site nas buscas orgânicas.

O conteúdo também deve ser muito bem elaborado, levando informações importantes, soluções que resolvam os problemas de pessoas, enfim, quanto mais interessante for o conteúdo, maiores as chances de conquistar seu leitor e também de ser compartilhado com seus amigos.

# 03. busca orgânica



A busca orgânica é um outro conceito muito discutido nos últimos anos, é uma lógica que os buscadores (Ex. : Google, Bing, Yahoo, entre outros) se utilizam, para relacionar as palavras que você informa, com as páginas que mais podem esclarecer sobre tais palavras e assim criar uma espécie de rankeamento de páginas de acordo com a nota que cada uma conquistou.

Basicamente, os buscadores, tentam encontrar a melhor resposta para sua pesquisa. Por isso, a otimização para busca orgânica é um dos fatores mais trabalhados pelas empresas, criando uma concorrência gigantesca para aparecer na primeira posição, pois é a posição que mais traz volume de acessos ao site.

Ainda é importante mencionar neste tópico, que todos os fatores que envolvem a criação do site, afetam diretamente os resultados na busca orgânica. Por isso, fique atento se seu parceiro de desenvolvimento de sites está considerando todos esses conceitos.

# SEO On Page e SEO Off page



Ao falarmos em otimização de páginas para a busca orgânica, é ímpossível não falar em SEO On Page e SEO Off Page.

A diferença entre os dois é que no SEO On Page, todas as páginas do site são desenvolvidas com foco em SEO, ou seja, são trabalhados os títulos, palavras-chave, imagens, conteúdo, todos estes conceitos em conjunto para que o site fique bem organizado, leve e tenha melhor desempenho quando comparado com outras páginas. O PageSpeed Insights é uma ferramenta gratuita do Google que avalia cada página dando uma nota de 0 a 100, por isso, utilize-a para saber se as suas páginas estão bem avaliadas.

No SEO Off Page podemos considerar tudo que é externo ao site e que se relaciona com ele de alguma forma. Ex.: publicações no Facebook, twitter, Instagram e outras redes sociais, direcionando para o site através de um Link, outros sites direcionando para o seu, tempo de resposta do servidor onde seu site está hospedado, entre outras ações.

Este também é um ponto crucial na análise da proposta de desenvolvimento do site, principalmente porque algumas empresas desenvolvem o site e depois vão pensar em SEO, quando na verdade o SEO deve ser trabalhado em conjunto com todas as outras etapas e já ser considerado logo no início do projeto.

# Link Building



Entre vários fatores de pontuação do site, o Google considera a quantidade e principalmente a qualidade de links de outros sites apontando para o seu. A construção destes Links não é uma tarefa simples, geralmente na proposta para o desenvolvimento do site não haverá cobertura para estes serviços, porém, como mencionado anteriormente, a criação de um blog oferecendo conteúdo relevante para o seu público alvo, pode ser um captador natural de links para o seu site. Quanto maior a qualidade dos seus artigos e publicações, maior a probabilidade de outros sites se interessarem em mencioná-los.

Este tópico é sempre tratado com muita superficialidade, mas ele é um dos mais importantes para se obter bons posicionamentos na busca orgânica. Isto porque quando uma empresa faz um link para uma página do seu site, é como se ela estivesse dando seu aval dizendo que sua empresa oferece bons produtos e serviços e o Google valoriza esta ação.

# Volume de Acessos ao site



O volume de acessos ao site é muito importante para rankeamento das páginas na busca orgânica, isto porque quanto mais acessos o seu site possuir, maior relevância ele terá diante dos motores de buscas.

Para maximizar o volume de acessos ao site é desejável que a proposta do desenvolvimento do site ofereça alguma ferramenta ou serviço que potencialize estes acessos; através de e-mail marketing, publicações nas redes sociais e geração de conteúdo relevante para o seu público-alvo.

# 04. jornada de compra



Todos nós sabemos o quanto incomoda alguém tentar vender alguma coisa para nós ou para nossa empresa a todo momento, é certo que todos estão em busca do próprio sucesso, mas respeitar o tempo do cliente e sua jornada de compra é importante para não se tornar inconveniente.

Um conceito que trabalha muito bem esta questão é o Inbound Marketing.

# Inbound Marketing



O conceito do Inbound Marketing é atrair, converter visitantes em leads e converter leads em clientes. Na fase de atração o melhor trunfo da sua empresa deve ser a geração de conteúdo. As pessoas estão em busca de conhecimento e matérias que tragam soluções para os seus problemas, se você oferecer este conteúdo é bem provável que ela se torne uma assinante do seu blog e compartilhe suas matérias.

Em um segundo momento, você deve educar os seus contatos sobre os produtos e serviços que sua empresa oferece, demonstrando na prática como suas soluções podem melhorar ou até resolver problemas que eles tenham em suas empresas ou mesmo em seu cotidiano.

Finalizando o ciclo da jornada de compra, o visitante já se identificou com sua empresa, já compreendeu seus produtos e serviços e está pronto para se tornar um cliente.

A proposta do site, de certa forma, deve prever e estar preparada para facilitar este ciclo de compra do cliente.

# 05. marketing digital



O Marketing Digital é uma ferramenta que pode ser trabalhada totalmente fora do desenvolvimento do site, porém, quando estas duas frentes são trabalhadas em conjunto, o poder de alcance é muito mais abrangente e potencializa os resultados.

# Gestão de Redes Sociais



A facilidade que as grandes empresas como Facebook e Google oferece para divulgação de produtos e serviços é fascinante, com pouco conhecimento é possível fazer uma publicação e impulsionar com um pequeno valor de investimento, mas este recurso trabalhado de forma isolada não consegue cobrir todo o potencial que uma empresa pode atingir.

Quando a gestão das redes sociais trabalha em conjunto com o desenvolvimento do site, as ações são planejadas estrategicamente para trazer mais volume de acessos ao site, aumentando as oportunidades de negócios e diminuindo a necessidade de investimento financeiro em impulsionamentos de publicações.

# E-mail Marketing



Você já parou para contar quantos e-mails você recebe por dia sobre produtos, serviços e diversos outros assuntos? É uma quantidade infindável de e-mails que na maioria das vezes você acaba excluindo da sua caixa postal, porém, eles continuam a ser enviados, demonstrando que este canal também deve ser explorado para criação de oportunidades. Na verdade, sua lista de e-mails, conquistada de forma amigável com seus visitantes, possui um enorme valor e você deve cuidar muito bem dela.

E para não se tornar um spam e trazer penalidades para o seu site, é preciso tomar alguns cuidados como não enviar e-mails para listas compradas, respeitar a quantidade de envios permitida pelo seu provedor e principalmente enviar e-mails somente para os contatos que tenham sido captados pelo site, oferecendo uma forma de remoção do e-mail da sua lista, caso o contato não queira mais receber suas mensagens.

Na maioria das propostas para desenvolvimento de sites, o e-mail marketing não é algo oferecido porque geralmente este serviço é cobrado pelo provedor da hospedagem, mas seria um ótimo diferencial se a proposta também contemplasse ao menos o envio das novas matérias aos contatos captados pelo site, otimizando este processo e aumentando o volume de acessos.

# 06. relatório de acompanhamento



Todas as atividades relacionadas anteriormente irão gerar um impacto direto no volume de acessos ao site e consequentemente criarão mais oportunidades de negócios.

É importante avaliar estes resultados obtidos e definir novas estratégias, novas palavras-chaves para atingir mercados diferentes dos atuais, ou então insistir na criação de conteúdo para otimizar determinadas palavras-chaves que ainda não tenham um volume satisfatório e que não estejam nas primeiras páginas de buscas.

Na proposta do desenvolvimento do site também deve constar a geração deste relatório, visando dois objetivos; o primeiro, demonstrar claramente o trabalho que está sendo realizado e o segundo, identificar possíveis nichos a serem explorados. É surpreendente a quantidade de informação gerada,quando o site é monitorado e analisado constantemente.

# 07. conclusão



Como mencionamos no início, as empresas desenvolvedoras de sites tendem a crescer, porém oferecendo serviços que vão muito além da simples criação de um site. Por isso, é importante que você fique atento aos tópicos abordados neste artigo, servindo como um CheckList para negociação, antes da contratação do desenvolvimento do site.

A integração da Consultoria em SEO, com o Marketing Digital e o Desenvolvimento de Sites potencializa o retorno do investimento, gerando resultados muito mais favoráveis do que a contratação destes serviços separadamente.

A parceria com empresas que ofereçam estes serviços integrados, facilita o planejamento estratégico e possibilita que o empreendedor utilize melhor seu tempo na criação e desenvolvimento dos seus próprios produtos.

# contato



Esperamos que tenha gostado do material.

Cadastre-se em nosso blog para continuar informado das novidades do marketing digital e compartilhe com seus amigos e colegas de trabalho, para que mais pessoas tenham acesso à estas informações.

*Obrigado*

**Alexandre Souza**
alexandresouza@linkingsites.com.br
WhatsApp Comercial: 9-6343-6272
https://www.linkedin.com/in/alexandrefsouza/

**Luciana Bezerra**
lucianabezerra@linkingsites.com.br
WhatsApp Comercial: 9-6343-6272
https://www.linkedin.com/in/lubezerrasantos/