

Web Marketing

A internet tem cerca de 45 anos e nesses tempo todo, desde o começo em 1974, muitas empresas começaram a colocar anuncios on line baseadas em idéias sobre a nova mídia que parecia a varinha magica para os negocios.

Ao longo dos anos alguns mitos e verdades começaram a se espalhar sobre isso. Algumas empresas fizeram muito dinheiro, mas para a maioria não houve retorno comercial. Para estas a web simplesmente não compensa.

Vejam alguns mitos e verdades sobre assunto:

Mito 1: A web torna fácil para as empresas encontrarem você.

Verdade 1: A web torna facil encontrar você se as pessoas ja estiverem a sua procura.

Se as pessoas estiverem procurando por algo bem especifico e seu website for projetado para ser achado. Se houverem tres ou quatro fornecedores de um dado produto, ou se as pessoas procuram um produto pelo seu nome, ou se elas querem voce e só voce, a web é mais facil que um telefone. Mas não espere que todos vão procurar voce e só voce. Um endereço na web é como um numero 0800. Fantastico para quem ja esta procurando você, mas não para um primeiro contato com clientes, salvo as indicações diretas.

Lembre-se: As pessoas precisam ver seu endereço na web em algum lugar e depois decidir entrar em contato.

Mito 2: Ha um mercado de 40 milhões de pessoas na web.

Verdade 2: ninguem sabe quantas pessoas estão realmente na web.

Nos EUA existem cerca de 100 milhões de telefones. A dai? Se voce se coloca na lista telefonica não significa que 100 milhões de pessoas vão ligar para você. Não funciona desse jeito.

Um endereço na web, dizemos de novo, é como um numero 0800.

Um endereço na internet é util para muitas empresas. Significa que 1 milhão, ou 10 mil, ou 100 clientes que voce estava procurando podem te achar na web. É um pouco mais fácil para clientes acharem voce, mas não se apegue á ideia de 40 milhões de pessoas.

Lembre-se: Seu marketing é o mesmo que era ontem. A unica diferença é que quem ja estava a sua procura pode achar você na web.

Mito 3: a web é rápida

Verdade 3: a web é lenta.

É muito lenta. Velocidade aproximada de uma maquina de FAX. O que é rapido na web é que voce pode mudar a informação que disponibiliza rapidamente. Mas seus clientes vão recebe-la em velocidade de maquina da FAX. Por outro lado a web é mais seletiva permitindo ver as paginas de interesse do cliente se o seu site for bem organizado. voce pode dar a seus cliente só as tres paginas que lhes interessam. É uma questão de planejar um bom site.

STEACHER

Lembre-se: Não espere publicar um catálogo de 300 páginas e ter seus clientes folheando tudo isso.

Mito 4: a web é visual

Verdade 4: a maior parte da web é texto

Pequenas janelas difíceis de ler. As chamadas "pop-up". É claro, leitores podem parar e ler se você captar seu interesse. Mas eles vão fazê-lo? Prepare-se para aprender um novo grupo de técnicas de projeto para um meio (mídia) que te dá todo espaço necessário dividido em pequenas peças. Projeto visual para internet é igual a projeto de TV. Você não sabe que tipo de receptor seu espectador tem. Lembre-se: Os melhores anúncios de web são iguais aos melhores anúncios da TV: Parecem muito bons para a maioria e permitem variações de display (monitor/receptor).

Mito 5: O padrão Netscape é a 80% da web.

Verdade 5: Existem muitos modos de contar e nenhum deles é muito preciso.

A pergunta verdadeira é: O que sua audiência usa? E quanta gente você quer dispensar só porque eles têm o computador menos atual?

Alguns sites comerciais dizem que America On Line (AOL) fornece 25% de seus visitantes e 50% das vendas. Tecnólogos gostam de admirar as "maravilhosas novas características" que o novo browser Netscape ou Microsoft trazem para a web. Mas você tem que lembrar a eles que a maioria de sua audiência não compra um computador novo a cada seis meses.

Lembre-se: A web é um meio de transmissão (broadcast) como TV ou rádio. Você não sabe que tipo de monitor seu público tem. Se você projeta um site que requer a mais recente tecnologia, você vai perder muitos clientes.

Mito 6: Projetar um ótimo web site é questão de tecnologia.

Verdade 6: Projetar um ótimo web site é questão de comunicação

O que você quer dizer e para quem você quer falar?

É claro que você pode mostrar filmes curtos ou vulcões explodindo ou música de fundo, mas a maioria das pessoas não está interessada nisso. A web é limitada. Não é televisão. Desenhe sua mensagem de modo que seja simples, fácil de atualizar e que crie comunicação entre você e seu cliente. Então você vai achar que a web com suas atualizações fáceis e endereços fáceis de lembrar é melhor do que FAX, mas só se seu público já tem computadores e modems. (que hoje já está bem distribuído por aí).

Você já conhece seu mercado. A internet é só mais um meio de ele encontrar você.

Lembre-se: o meio pode ser novo mas a mensagem ainda é a mesma.

STEACHER

Nunca esqueça isto

O que é bom para um cliente pode não ser bom para outro

What is good for a client, may be no good for another



Agora pense sobre isto:

- 1- Sua empresa coloca anuncios na web?
- 2- Voce acha que esses anuncios trazem clientes ate voce? Sim? Não? Porque?
- 3- É melhor anunciar na web do que no jornal de domingo?
- 4- Muitas empresas usam a web para anunciar em seu pais?
- 5- Voce ja comprou algo pela web? O que? O serviço foi bom?
- 6- Se você for o responsavel pela publicidade da sua empresa voce aconselharia colocar anuncios na web?

Nota: para definição das palavras consulte a versão em inglês desta pagina

Visite o site: www.steachr.pro.br - há muito mais para você
