

Como estruturar o site da minha empresa?

Atualizado em 29 de novembro de 2016

Deseja criar um website mas não sabe por onde começar? Este artigo é para você.

É normal se sentir um tanto quanto perdido no começo de seu projeto. No momento de criar ou reformular um website a pergunta que paira sobre a mente é: **quais informações o site deve conter?**

Esta é uma dúvida corriqueira e nada fácil de responder! Principalmente devido a grande quantidade de possibilidades existentes.

Para te **auxiliar a montar o escopo inicial** de seu projeto aqui vão algumas dicas que vão agilizar este processo.

Brainstorming inicial

O primeiro passo que vai te ajudar é um **brainstorming**.

Comece **respondendo algumas perguntas** e entendendo melhor o seu negócio. Aqui estão algumas sugestões:

- *Seus clientes perguntam por que você não está na Internet?*
- *Qual o principal objetivo para minha empresa ter um site?*
- *Como é a presença de meus concorrentes na Internet?*
- *O que espero da Internet para minha empresa?*
- *Existem processos manuais que poderiam ser resolvidos com soluções web?*

Com as respostas em mãos avalie aqueles recursos que te ajudarão a atingir seus objetivos relacionados a como divulgar sua empresa na Internet.

Sugestão de recursos e páginas para seu site

As sugestões abaixo são de páginas e recursos utilizadas comumente nos projetos web.

É bom enfatizar que **não existe um modelo único** a ser seguido quando falamos da construção de um site.

Cada empresa requer páginas e recursos específicos para atender suas necessidades na web.

Confira:

1. Página sobre a empresa

Página ideal para apresentar **histórico da empresa, dados institucionais, estrutura física, fotos do espaço físico, prêmios recebidos, certificados de qualidade.**

É a área do site que você pode gerar **maior credibilidade.**

Abaixo, veja o exemplo da página Quem Somos, da Yogh.

2. Páginas de produtos e serviços

Descreva de **forma detalhada seus serviços e produtos**.

Você pode fazer isto utilizando **conteúdo textual, imagens, vídeos explicativos, manuais, depoimentos dos clientes, prêmios obtidos pelo serviço ou produto**.

Uma alternativa para gerar divulgação espontânea é disponibilizar alternativas para que os usuários possam divulgar seus serviços através das mídias sociais ou ainda por e-mail, implementando um recurso de compartilhamento, por exemplo.

3. Formulário de orçamento

Ideal para facilitar o processo inicial de cotação de serviços e produtos. Se você já utiliza um questionário para entender as necessidades do cliente, monte-o no site, facilitará bastante o processo de orçamento e agilizará o atendimento.

O bacana deste tipo de recurso é que facilita a comunicação dos usuários com sua empresa, O site fica online 24 horas por dia, assim o usuário pode solicitar um orçamento a qualquer momento e você recebe em um e-mail de sua preferência.

4. Novidades/blog

Área do site utilizada para *divulgação de novidades, artigos relacionados* ao segmento de atuação da empresa, *promoções, dicas*.

Mantendo a frequência na publicação de novidades no site, o seu cliente se sentirá motivado a visitar a página constantemente.

Então seu site além de atrair clientes potenciais, será também um **canal de comunicação com eles** e uma **referência em informações relacionadas a sua área de atuação**.

5. Trabalhe conosco

Para a **empresa interessada em obter currículos** a sugestão é colocar uma página para captação desses contatos.

De forma espontânea as pessoas interessadas em fazer parte do quadro de colaboradores, efetuará o cadastrado e sua empresa terá currículos para futuros processos seletivos.

Recursos complementares

1. Opt-in de e-mails

Uma excelente forma de **obter contato de e-mails dos usuários** é utilizar um **recurso de opt-in de e-mails** – chamado também de cadastro de *newsletter*.

O cadastro é feito de **modo espontâneo**, sendo as campanhas de e-mail marketing futuras mais efetivas pelo alto interesse do usuário em receber novidades de sua empresa.

2. Integração com mídias sociais

Se a sua empresa utiliza **mídias sociais** para **manter a comunicação com os usuários**, mostre-as em seu site. Estimule a participação dos clientes em seu site como também no **Facebook, Twitter, Youtube**, entre outras.

É possível também **incorporar no site botões de engajamento social** como *tweet, curtir* e +1, bem como **integrar ferramentas de comentários do Facebook**, por exemplo.

3. Recurso de busca ou filtro

Sites com muitos produtos ou conteúdos **requerem uma ferramenta de busca ou filtro**. Esses recursos permitem a busca de alguma informação específica no site de modo rápido e fácil.

4. Suporte multilínguas

Se o seu negócio **comercializa produtos ou executa serviços para o exterior** uma ferramenta necessária é o **de suporte multilínguas**.

Ele permite a inclusão de mais idiomas em seu site, facilitando aos estrangeiros o acesso ao conteúdo do seu site.

Sistema de Gerenciamento de Conteúdo – CMS

O sistema de gerenciamento de conteúdo mais popular é o **WordPress**. Isto se dá pela simplicidade que existe em utilizar.

Ao optar pelo WordPress, a empresa **ganha autonomia para gerenciar suas informações, publicar, lançar novos produtos** e também **divulgar artigos de seu segmento de forma simples e rápida**.

Isso sem depender de empresas ou pessoas terceiras. O mais importante: não é preciso conhecimento técnico para isso!

Este tipo de plataforma também é **escalonável**, ou seja, você pode em um primeiro momento criar seu website institucional e no futuro, acrescentar **recursos de loja virtual** para venda dos produtos e serviços online.

É possível então integrar ferramentas de carrinho de compra, área de usuários para acompanhamento de pedidos, implementação de formas de pagamento – pagseguro, paypal, moip – e também, cálculo de frete (correios, transportadoras).

Site Responsivo

Com o rápido avanço dos **smartphones** e **tablets**, o usuário pode facilmente utilizar estes dispositivos para acessar seu site ou loja virtual. Um website que atenda estes clientes é fundamental.

Um **site responsivo** tem esse objetivo. Se o futuro cliente acessar seu site através do celular ou tablet, conseguirá navegar e conhecer sua empresa de forma agradável, aumentando assim a probabilidade de um contato ou compra.

Montando a Estrutura do Site

Com recursos e as páginas definidos, você pode montar a estrutura do seu site para auxiliar na visualização do projeto completo, como o exemplo a seguir:

Exemplo de estrutura de um projeto de blog

O site é **uma representação do que sua empresa é e faz.**

Nem todas as páginas e recursos apresentados acima são necessários para criar o site da sua empresa. Cabe a você analisar aquelas que se adaptam melhor a sua realidade.

Pense sempre em como seu cliente vai visualizar as informações. Mais importante que o dono do site gostar, é o cliente se interessar em conhecer mais a empresa.

Uma forma eficiente de definir a estrutura do site é montá-la como se estivesse apresentando sua empresa, produtos e serviços diretamente ao cliente.

Seja organizado em suas explicações e objetivo. Com as ferramentas e informações certas seu site atingirá o objetivo desejado!

