

A IMPLANTAÇÃO DA LOJA VIRTUAL

Dailton Felipini

A implantação de uma loja virtual é uma etapa importantíssima na montagem de um negócio bem-sucedido na Internet e nesse momento, via de regra, o empreendedor tem que decidir entre duas alternativas: o desenvolvimento da loja virtual por meio da contratação de um desenvolvedor ou a utilização de uma solução no modelo ASP "Application Service Provider", na qual são utilizados o software e a infraestrutura de um fornecedor. Neste artigo, trataremos da alternativa de desenvolvimento próprio da loja virtual e no seguinte veremos o modelo ASP, juntamente com a questão dos shoppings virtuais.

O desenvolvimento da loja.

Para o lojista, a grande vantagem do desenvolvimento próprio da loja virtual é a maior possibilidade de uma solução mais de acordo com sua necessidade específica. Negócios que possuem peculiaridades em termos de produtos ou atendimento, como entrega de produtos por meio de download, ou que demandem funcionalidades menos corriqueiras, como sistemas de promoções cruzadas de produtos, por exemplo, nem sempre são atendidos por soluções padronizadas. Existe atualmente uma grande oferta de fornecedores de serviços de desenvolvimento na Internet e, graças a essa competição, você pode adquirir uma loja virtual que vai dar conta do recado por algo na faixa de 2 mil a 6 mil Reais. Evidentemente esse custo pode ser multiplicado várias vezes, dependendo do grau de sofisticação desejado, mas, geralmente, isso não é necessário para quem está iniciando um negócio na Internet, principalmente se considerarmos que um site nunca está totalmente pronto, havendo sempre algo a acrescentar ou melhorar e, portanto, mudanças podem ser feitas posteriormente, já com a loja no ar. Existem desenvolvedores que partem do zero e desenvolvem uma solução própria, outros utilizam sistemas abertos, como o carrinho de compras "oscommerce", por exemplo, o traduzem e adicionam funcionalidades. O mais importante é a qualificação desse fornecedor. Naturalmente, fornecedores renomados e com grande estrutura representam mais segurança, porém, isso tem um custo que nem sempre é viável para boa parte dos lojistas. Peça o portfólio do candidato a fornecedor e procure analisar os trabalhos desenvolvidos anteriormente, o que é muito fácil de fazer no caso da Internet. Lembre-se que os sites de e-commerce, conhecidos como lojas virtuais, normalmente são mais complexos do que um site de conteúdo que podem se resumir a meia dúzia de páginas no formato html. As lojas virtuais possuem um importante sistema conhecido como "carrinho de compras" além de diversas funcionalidades que devem funcionar a contento, com o cálculo de fretes e tributos, gerenciamento de produtos e de pedidos, entre outras. Portanto, é interessante escolher, preferencialmente, um fornecedor que já tenha desenvolvido lojas virtuais. Visite essas lojas e, se possível, compre um produto, verificando o visual, a facilidade de compra e a navegabilidade. Essa análise, além de permitir uma melhor avaliação do trabalho do desenvolvedor, vai facilitar a escolha do que você quer, ou não, em sua própria loja. Lembre-se que o trabalho do desenvolvedor não se encerra no momento de entrega da loja virtual, geralmente existe alguma manutenção e, quase que fatalmente, vai haver a necessidade de algum aprimoramento, portanto, é interessante já negociar, previamente, em que condições isso deverá ocorrer.

Baseado no ebook :LOJAS VIRTUAIS: Como vender na Internet: lojas virtuais. Dailton Felipini. é Mestre em Administração pela Fundação Getúlio Vargas e professor de ecommerce na Universidade Ibirapuera. Autor de vários ebooks e editor dos sites: <http://www.e-commerce.org.br/> e <http://www.abc-commerce.com.br/>