

Seu lugar ao sol no planeta Internet

Contribuição de Alexandre Nasiasene gomes
17 de janeiro de 2008
Última Atualização 18 de junho de 2008

Em plena globalização 3.0 todos querem saber: Qual o tamanho da internet ? Como aparecer bem no cenário virtual e interativo da rede mundial de computadores?

Há cerca de 40 anos atrás, um professor da California Institute of Technology identificou os efeitos da Lei de Moore na sempre crescente capacidade computacional. A cada 18 meses, Mead observou que o preço de um transistor cai pela metade. E foi assim, passando de dezenas de dólares na década de 1960 para cerca de 0,0000001 centavo de dólar (a unidade no recente quad-core da Intel). Em 1970, a ordem era a utilização com parcimônia dos recursos computacionais. Programação em linguagem de máquina (assembler, c++ entre outras) tinha como objetivo obter o máximo de desempenho com o mínimo de recurso (memória). Na era dos mainframes (computadores de grande porte), os profissionais da área eram pagos (e muito bem pagos) para economizar recursos na disputa aplicativos (softwares) a serem executadas no computador central. Nunca imaginou-se que os PC's se tornariam realmente Computadores Pessoais, tornando-se comum nos lares das pessoas e nas empresas.

Com a internet aconteceu a mesma coisa: Projetos que custavam caro podem ser feitos, em geral, com a mesma qualidade e por uma parcela do valor que era cobrado há alguns anos atrás. Hoje, qualquer adolescente cria um site totalmente dinâmico com gerenciadores de conteúdo disponíveis gratuitamente na rede. Sistemas de gestão de sites têm ótima qualidade e contam apoio de uma grande comunidade de usuários e desenvolvedores (como o Joomla). Não faltam apoio de Governos e de grandes empresas como o Google e a Sun que apoiam diversas comunidades de produtos baseados em software livre.

E como ganhar dinheiro na internet ?

Os custos caíram muito e é muito difícil cobrar alguma coisa na internet. Qualquer pessoa pode criar um excelente blog sobre qualquer conteúdo (e não falta coisa interessante). A internet é colaborativa e interativa. Ganhar dinheiro na internet é muito difícil e não é para qualquer empreendimento on-line. Jornais e Revistas, na sua imensa maioria, não cobram pelo seu conteúdo. Iniciativas de comércio eletrônico devem ser muito bem avaliadas.

Qual é a saída então ? Como criar vantagens tangíveis sobre o meu concorrente na rede ?

O segredo do sucesso na internet não contém fórmulas mágicas, metas mirabolantes ou falsas promessas. O desafio é encarar o trabalho com procurar a experiência de quem pode realmente ajudar você no propósito de ter visibilidade no emaranhado de sites que existe hoje na internet. Alguém com experiência em transformar suas idéias em algo viável, objetivo mas que possa ser transformado em números: índices, metas e dados mensuráveis (fatores críticos de sucesso). O segredo do sucesso em iniciativas web nasce da consciência no planejamento e envolvimento dos principais envolvidos no negócio.

Por onde começo?

- Faça uma avaliação realista do seu site. Procure a ajuda de consultores, administradores ou especialistas na área. Este é um bom momento para pensar um pouco mais analiticamente sobre o seu negócio. Procure ajuda como o Sebrae. Faça um plano de negócios, mesmo que simplificado.
- Saiba avaliar fornecedores e evite os "sobrinhos" e amigos. (inserir algo sobre metodologia de compras)
- Dedique tempo ao assunto: não adianta deixar tudo para última hora. Programe-se e participe da construção do seu website
- Exija metodologia e análise de viabilidade. Retorno sobre o investimento também, mesmo que de maneira simplificada é importante estar convencido da melhor proposta.
- Pé-no-chão: não adianta sonhar alto de mais. É melhor contentar-se com algo que se possa pagar. Não adianta gastar muito com projetos sem perspectivas de retorno claro.
- Direito do Consumidor: exija tudo o que você tem direito: contrato bem feito, proposta comercial clara e sem pormenores. Fique atento. Consulte um advogado sempre que possível ou pelo menos procure você mesmo sanar todas as suas dúvidas com o fornecedor. Utilize o Código de Defesa do Consumidor e órgãos competentes para dirimir dúvidas maiores. Não deixe de correr atrás dos seus direitos. Seja cauteloso na hora de se comprometer com algum fornecedor sem contrapartidas que devem ser cumpridas com rigor. Negocie para pagar parcelas menores atreladas a um cronograma claro (atrelado a entrega de produtos (fases do projeto)).
- Em todos os continentes, em praticamente todas as indústrias e mercados, todos estão presentes na internet. Pense no seu site como uma extensão da sua estratégia de negócio e pare de falar. Comece a fazer. Solucionar problemas, colaborar, simplificar, antecipar tendências, vender e entregar: Prepare-se para surpreender o seu cliente ou ele vai surpreender você. Aí pode ser que não seja por um bom motivo. Um cliente não vai procurar a empresa para avisar que ela está mudando para a concorrência. Portanto, fique atento e mãos à obra! Alexandre Nasiasene Gomes, sócio-

proprietário da Walk, é Bacharel em Administrador de empresas, consultor de tecnologia e Programador Visual.