



# Como Começar a Ganhar Dinheiro com a Internet

## Truques Secretos e Macetes de Marketing

**SANDRO NETO RIBEIRO**

Este eBook ensinará você a ganhar milhares de reais por ano **e ou** economizar milhares de reais por ano.

Quando digo em economia, falo em custos com o projeto, manutenção e hospedagem, promoção, etc. Já peguei clientes pagando R\$ 150,00 por mês para manter uma simples página na Internet, sem nenhum tipo de orientação ou apoio relativo ao marketing, eu peguei este cliente e reduzi seus custos à R\$ 8,00 ao mês, com uma grande margem de resultado, isto representou uma economia de mais de 1800% ao ano. (hospedagem anual de R\$92,00 contra R\$ 1800,00), sem contar com o endereço que nem ele mesmo conseguiu memorizar, (quem dirá seus clientes), o endereço dele que anteriormente era <http://www.pagina.com.br/subdominio/subdominio/1234/pagina.htm> passou para <http://www.pagina.sub.com.br>

## Os Primeiros Passos Para se Ter uma Home Page

### 1 - Pesquisar a hospedagem da página

Pesquise os sites que locam espaço para páginas, prefira as hospedagem que oferecem contas **Front Page**, as contas Front Page possibilitam a criação com facilidade impressionante de formulários, contadores, livros de visita, listas de discussão, mapas de site e outros recursos que até uma pessoa leiga pode aprender em pouco tempo a atualizar suas páginas, se você não tem experiência em criação de páginas esta é a melhor opção, por que você pode, com o tempo assumir a atualização de seu site.

O outro tipo de conta são as contas com atualização via FTP, ou seja, você cria as páginas em seu computador e as transfere para o espaço por um programa FTP.

Cuidado com a armadilha de certos provedores, ele dirão para você que já que é cliente dele, que a hospedagem (só pra você) custa x reais, quando na verdade o preço é muitas vezes mais caro que outros locais, os clientes caem na ilusão do amigo da onça., pesquise muito bem antes de se decidir a contratar uma hospedagem, você não poderá ficar mudando de provedor o tempo todo, isto fará com que perda clientes. Além disso, a sua assinatura de Internet não tem nada a ver com a sua hospedagem, as pessoas confundem muito endereço de e-mail e endereço eletrônico, (de página da Internet) você pode ter várias contas de e-mail e várias páginas em provedores diferentes.

Existem boas hospedagem a custos baixíssimo

Pesquise

<http://www.digiweb.com.br>

<http://www.vserver.com.br>

<http://www.seunome.com.br>

### 2 - Definir o nome de sua página

Se você decidir por ter um domínio próprio, procure um nome fácil e curto, evite nomes estrangeiros e complicados, o nome deve ser de fácil memorização, para pesquisar se um domínio já existe, visite <http://www.digiweb.com.br> e veja se já existe o nome que escolheu.

### 3- Uma alternativa mais barata e menos burocrática

Empresas como a vserver e a seunome oferecem espaços que não necessitam de registro de domínio, por exemplo, [http://www.nome\\_da\\_empresa.page.com.br](http://www.nome_da_empresa.page.com.br), como a minha página que é <http://www.vitaes.page.com.br> ou a seu nome que cria subdomínios [http://www.nome\\_da\\_empresa.he.com.br](http://www.nome_da_empresa.he.com.br) como a página de um dos meus clientes <http://www.california.he.com.br> esta é uma alternativa barata, a hospedagem custa cerca de R\$ 8 a R\$ 10 reais mensais.

#### 4 – Outra alternativa fantástica - **REDUÇÃO DE URL**

Uma das coisas mais chatas quando se cria uma página na Internet é lidar com endereços como <http://www.geocities.com/visinhanca/suburbio/9999/suapagina.htm>. Para acabar com esse inconveniente foram criados vários serviços de redirecionamento de endereço. Na verdade nenhum desses sites vai oferecer espaço para seu site, eles oferecem apenas um novo endereço, mais curto e fácil de lembrar. A maior parte deles inclui algum tipo de propaganda. Existem dezenas (talvez centenas) de sites desse tipo. Fizemos uma seleção dos principais deles. Aqui estão:

**Come.to** – <http://come.to> Exibindo um banner no seu site você ganha um endereço começando com "come.to", "surf.to", "travel.to" ou outras dezenas de opção (ex. [come.to/porreta](http://come.to/porreta)). Não chega à ser um subdomínio grátis, como é oferecido por alguns concorrentes, mas é um endereço curto e simpático. Você é obrigado a colocar um banner no seu site, aceitar a inclusão de uma janela "pop up" ou um atraso de alguns segundos no carregamento do seu site (durante esse tempo aparecerá um anúncio na página).

**CyberName** - <http://www.cybername.com/> Seu novo endereço ficaria "seunome.webpage.net" (ou várias outras opções, como [seunome.GamesPage.com](http://seunome.GamesPage.com)). É grátis, mas toda vez que o seu site é acessado aparece uma janela pop up com um anúncio.

**CJB** - <http://www.cjb.net/register.html> Seu novo endereço fica <http://seunome.cjb.net/>. Uma excelente opção, já que não é necessária a inclusão de nenhum tipo de anúncio.

**GoNow.to** <http://gonow.to/> - Seu endereço ficaria assim: [gonow.to/seunome](http://gonow.to/seunome) (ex. [gonow.to/porreta](http://gonow.to/porreta)). Banners aparecem automaticamente.

**InternetJump** - <http://www.internetjump.com/> Seu endereço pode ser <http://go.fast.to/seusite> ou qualquer uma de várias opções. Não tem anúncios, mas o site parece bastante amador.

**Domínios Brasil** - Com esse serviço oferecido pela Inova (brasileira!) você pode criar gratuitamente um endereço do tipo [www.seunome.saopaulo.net](http://www.seunome.saopaulo.net). Eles oferecem dezenas de opções diferentes. O único inconveniente é a inclusão de um banner no seu site.

**Easy.to** <http://easy.to/> , - Oferece gratuitamente endereços redirecionados do tipo "hello.to/john" ou "pagina.de/joao".

**VDirect** - <http://www.vdirect.com/> Oferece endereços redirecionados no formato "seusite.vdirect.com" (além de outras opções mais). Se você pagar a taxa de registro de domínio pode ter um domínio próprio sem nenhum custo adicional.

**Findhere** <http://www.findhere.com/> - O endereço oferecido é no modelo "seusite.findhere.com". É obrigatório que seja inserido um banner dentro do seu site. O serviço é mantido por um estudante que parece ser bastante simpático.

**TSX** - O endereço oferecido é do tipo "<http://seusite.tsx.com/>".

**Sawasdee** - <http://www.sawasdee.com/redirect/> O endereço oferecido é no padrão "<http://seusite.sawasdee.com/>". Não é necessária a inclusão de nenhum tipo de propaganda.

**Homepad** <http://www.homepad.com/> - Oferece dezenas de endereços diferentes. É exibido uma janela pop up automaticamente.

**IsCool** - <http://iscool.net/> Registrando-se nesse site a URL do seu site ficaria com o formato "seusite.iscool.com". É exibida uma janela com banner automaticamente.

EuOrg <http://www.eu.org/> - Uma organização europeia que oferece subdomínios no formato "seunome.eu.org" gratuitamente e sem nenhum tipo de propaganda.

## **Elementos Importantes a Considerar**

Antes de começar a submeter seu site nas máquinas de busca e obter os resultados, nós recomendamos que você faça uma avaliação criteriosa do seu site e considere os elementos abaixo:

Tenha as máquinas de busca em mente quando construir seu site: Máquinas de Busca diferentes consideram elementos diferentes na hora de adicionar sua página à base de dados. Por exemplo; Alta Vista, Hot Bot, Lycos e WebCrawler usam a tecnologia das "aranhas" (spiders) que visitam seu site e olham o título e o texto das suas páginas web e as indexam baseados no conteúdo. Outras máquinas por sua vez se utilizam de formulários que permitem submissões de títulos e descrições. Assim desenvolva seu site com títulos fortes e sempre expresse o conteúdo do seu site, seu negócio ou serviços no início de suas páginas web.

**Título do Web Site:** Este talvez seja o elemento mais importante para se pensar quando pretender anunciar seu site nas máquinas de busca. Quando as pessoas fazem uma busca pesquisam os títulos de páginas no banco de dados, que casam com as palavras chaves submetidas. Lembre-se, isso é propaganda para o seu site. Use palavras que efetivamente descrevam seu site, negócio, produtos e serviços. Seja criativo com seu título e não use expressões genéricas como Minha Home Page ou Nome da Minha Empresa. Ninguém está procurando por isso. Não anuncie nada que não possa cumprir porque se alguém visitar seu site e verificar que não é verdadeiro você terá perdido clientes em potencial pra sempre!

Existem estudos que afirmam que leva cerca de 3 a 5 visitas ao seu site por um consumidor potencial antes dele comprar. Assim dê aos seus visitantes razões para que eles sempre retornem e não razões para eles jamais voltarem! E também não utilize letras MAIÚSCULAS. É notório que existem pessoas que se irritam com elas.

**Use comandos META:** Use os TAGS META KEYWORDS e META DESCRIPTION em cada uma das suas páginas. Elas são usadas por várias máquinas de busca. Elas permitem que você controle como seu site será descrito e em quais categorias irá aparecer.

Eis o trecho que deve conter no início de suas páginas

```
<html>

<head>
<title>Coloque o Título da página</title>
<meta NAME="Description"
CONTENT="Coloque a descrição do Site">
<meta NAME="KeyWords"
CONTENT="coloque, palavras, chave, separadas, por virgula,">
</head>
```

Use Palavras Chave: Use palavras chave descritivas e apropriadas, não apenas nos comandos META mas, em todo o texto da sua página. Robots como WebCrawler irão automaticamente visitar sua página Web (após você haver submetido seu URL), checar o título e o texto e, determinar quais foram as palavras que aparecem com mais frequência. Quando alguém fizer uma pesquisa no WebCrawler usando a palavra chave, ela aparecerá numa lista juntamente com outros documentos que possuem a mesma palavra chave. As que aparecem no início da lista são as que tem mais semelhanças. Use e Estude as Máquinas de Busca: Você, que está se profissionalizando, deverá se familiarizar com as diferentes máquinas busca que existem por aí. Faça visitas a elas e tente as várias buscas possíveis com palavras chave que clientes em potencial poderiam usar para encontrar informação sobre o que o seu negócio oferece. Isso lhe dará uma idéia sobre como cada uma das máquinas de busca lhe retorna a informação pesquisada. Por exemplo: Ela busca por semelhanças no título listado, conteúdo da descrição ou ambos? Ela classifica as listagens e, se faz isso, de que maneira, dando notas?

Desta forma após alguns testes com as buscas você estará capacitado a encontrar a melhor maneira de garantir sua visibilidade e ser facilmente localizado por pessoas procurando pelo conteúdo disponibilizado pelo seu web site.

Finalmente leia os FAQs e páginas de instruções sobre como submeter seu site. Lembre-se que eles desejam que você faça da maneira certa. O conteúdo da Máquina de Busca é o produto deles e o sucesso de ambas as partes é baseado na qualidade da informação que é postada.

### **Preparação da Promoção do Web Site:**

Não saia que nem um desesperado submetendo seu web site. Este será, talvez, o maior investimento no seu negócio on line que você fará e você desejará fazer isso certo desde a primeira vez. Existem milhões de web sites na Internet e você mesmo, pessoalmente, já se deparou com sites que quando a página aparece você cancela a transferência e passa para outra página.

Assim você deve se assegurar que o seu web site está, efetivamente, não apenas atraindo visitantes, mas também convertendo alguns deles em clientes e compradores e levando outros a criar um link para o seu site.

As informações que você está adicionando nos bancos de dados que existem por aí vão durar um longo tempo e qualquer erro que faça agora, também lhe acompanhará por um longo tempo. Saia surfando por aí e aprenda mais sobre o web, as máquinas de busca e sua concorrência. Desenvolva uma política no que se refere a trocas de links, clubes de banners, associações com outras companhias e quais os tipos de links que você deseja em seu site.

Abaixo estão algumas idéias para a preparação da promoção do seu web site. Antes de tudo você vai precisar de um Arquivo de Promoção de Web Site. Ele é simplesmente um arquivo texto contendo num só lugar (e previamente digitado) todas as informações que você

poderá precisar na hora de submeter seu site em vários lugares diferentes. Nós recomendamos que você utilize um editor de texto simples como o bloco de notas ou notepad, isto permite que você não perca tempo com pois isso permite que você faça buscas no texto e agilizando o processo de inclusão do seu site em máquinas de busca.

Na construção do Arquivo de Promoção de Web Site faça o seguinte:

Crie uma lista das páginas que deverão ser submetidas: Veja o seu site e decida se mais de uma página além da principal deverá ser submetida nas máquinas de busca. Algumas delas irão linkar todas as páginas do seu site apenas com a inclusão da sua página principal, todavia, várias não estão preparadas para fazer isso. Para cada página que for incluir certifique-se que terá um título e descrição individual.

Crie a Descrição do Site: Dedique algum tempo e esforço nisso. Use suas pesquisas nas máquinas de busca para ajudá-lo. Como existem máquinas que utilizam vários tamanhos de campos de descrição diferentes nós recomendamos fazer várias descrições seguindo os tamanhos: 10 palavras; 15 palavras; 25 palavras; 35 palavras e 50 palavras.

Crie uma lista de Palavras Chave: Assim como as descrições, use suas pesquisas e perca algum tempo desenvolvendo sua lista de palavras. Esta é uma das principais fontes para as máquinas de busca categorizarem seu web site. Liste-as em ordem de importância, assim quando tiver que submeter a algum lugar que não permita sua lista toda, você poderá selecionar só as palavras chave principais.

Informação para Contato: Inclua o Nome da sua Empresa; Endereço; Telefone ; Fax ; Nome de Contato; Endereço de E-Mail. Alguns consultores (e de fato alguns clientes realmente demonstram se sentir mais à vontade assim) recomendam indicar claramente o endereço de Rua (av, etc). Nós, pessoalmente, discordamos deste ponto de vista, uma vez que o mundo online tem pouca relação com o real, desta forma siga a sua própria política em relação à isso.

Informações do Site: este item é muito importante, você precisa checar se todas as páginas do seu site contem o endereço da página principal, nem sempre os clientes entrarão pela porta da frente do seu site, visto que alguns sites de busca registram todas as páginas e não somente a principal, assim se o seu cliente entrar em uma página que não seja a principal ele terá a possibilidade de encontrar a porta da frente, os mais experientes em Internet sabem que se abrir uma pagina do tipo <http://www.pagina.com.br/exemplo.htm> bastará apagar a palavra exemplo.htm do endereço e estará na página principal do site, mas muitos usuários são inexperientes e precisamos ajudá-los. Atenção não coloque somente botões para voltar à página principal, é importante que você coloque o endereço por escrito para o caso do cliente imprima a sua página, ele poderá voltar a ela simplesmente digitando o endereço que foi impresso anteriormente no navegador.

**Dica técnica :** se a sua página e feita em frames coloque o endereço principal nas páginas com a tag: `target="_top"` a programação do link fica assim `<a href="http://www.pagina.com.br"`

`target="_top">http://www.pagina.com.br</a>` o comando `target="_top"` evita que seu site se abra dentro dele próprio: exemplo:

Página antes de clicar no link  
frame)

M e n u	Link Página Principal
------------------	--------------------------

Página após clicar no link (a principal se abre dentro do

M e n u	M e n u	Link Pág Princip:
------------------	------------------	----------------------

Obs. Sempre coloque o endereço da página principal em todas as páginas, para evitar a perda do cliente.

O Propósito do Site: Deixe claro o propósito do seu web site. Da mesma forma que o item Descrição crie algumas descrições com tamanhos diferentes como 15 palavras; 25 palavras; 35 palavras e 50 palavras..

Arquivo Sistema de Avaliação de Promoção: Você precisará desenvolver um sistema para continuamente avaliar e organizar suas tarefas e esforços promocionais. Isso inclui manutenção de listas de nomes, endereços de sites, mensagens postadas, follow ups, notas, emails e qualquer outra informação que julgue crucial para sua operação. Isso irá ajudar a manter-se organizado, novamente use um banco de dados ou um arquivo texto com um editor avançado. Cerca de uma hora diária gastos na operação de divulgação é aceitável para iniciar a colheita de alguns resultados.

## Anunciando Seu Web Site nas Máquinas de Busca

Apesar destas ofertas serem uma maneira de ter seu site listado rapidamente, sem gastar muito dinheiro e com praticamente nenhum esforço da sua parte (nós achamos que num primeiro momento podem valer muito à pena) mas, na verdade, ninguém substitui a mão do dono, que conhece seu negócio como ninguém e que, geralmente, é a pessoa mais recomendada para falar sobre sua empresa para milhões de clientes em potencial na Internet. Gastando uma hora por dia nessa tarefa em pouco tempo se transformará num expert em conseguir o melhor posicionamento do seu negócio nas várias listagens.

Com tudo isso em mente você agora só precisa ter seus dados à mão para começar imediatamente a postar seu web site de forma eficiente e efetivamente:

Tenha aberto seu Arquivo de Promoção de Web Site e o Arquivo Sistema de Avaliação de Promoção: Você deverá ter criado ambos os arquivos de acordo com a descrição acima. Se você tiver feito sua pesquisa corretamente você não deverá fazer nenhuma mudança, mas prepare-se para ser flexível, uma vez que algumas das várias máquinas de busca poderão requerer informações adicionais. Por isso é uma boa idéia usar um programa de banco de dados que permita mudar, atualizar, organizar e filtrar suas informações. Mantenha-os abertos durante suas visitas para submissões. Apenas copie e cole as informações submetidas nos formulários no banco de dados.

Visite a Página Principal de Cada Máquina de Busca: Não vá apenas a página de inclusão e saia fazendo a submissão. Comece na página principal e dê uma olhada no site. Dê uma busca usando

suas palavras chaves e veja o que acontece. Dê uma checada na concorrência e descubra porque eles apareceram na sua pesquisa. Veja suas descrições e se possível dê uma visitada no site deles. Dê uma sacada na máquina de busca e determine seu público, como eles avaliam ou resenham suas listagens, algum prêmio que eles tenham recebido e capture qualquer informação que possa ajudá-lo a garantir máxima visibilidade para as suas informações. Cheque a organização do site. Se for apenas uma longa lista de links sem estrutura, liste o seu e caia fora. Estes sites são mais trabalho que resultados, mas vários funcionam linkados e com um excelente título você até poderá obter algum tráfego, e é esta a idéia desde o início!

**Escolha as Categorias Cuidadosamente:** Se o seu site oferece categorias para listas seu site as escolha cuidadosamente! Muitos destes sites limitam o número de categorias em que você poderá listar seu site, então nada de desperdícios. Pense como um cliente potencial e escolha as categorias que você acha que eles escolheriam para encontrar seus produtos e serviços. Se os clientes em potencial que se beneficiariam com seus produtos e serviços não conseguirem encontrar sua informação no lugar onde eles procuram, seria como se você não existisse.

**Esteja Preparado:** Tenha todas as informações prontas. Tenha a certeza de preencher todos os campos dos formulários (eles estão lá por alguma razão). Se você não está preparado para fornecer todas as informações então você não está preparado para promover seu site. Existem muitos sites que não listam informações sobre contato e assim muitos clientes em potencial simplesmente passam adiante para outro site. Sinta orgulho do seu negócio e prepare-se para oferecer outras formas para seus clientes entrarem em contato com você. Siga todas as regras e leia totalmente o formulário algumas vezes antes de submetê-lo já que eventuais erros ficarão listados por muito tempo e poderão lhe trazer mais danos que vantagens.

**Follow Up:** Cheque e procure pela listagem do seu site. Faça isso mesmo em lugares que você já confirmou sua inclusão. Isso poderá ser feito com o seu Arquivo Sistema de Avaliação de Promoção. Pode ter havido algum erro ou engano. Coisas como essa acontecem na Internet por várias razões. Caso haja algum problema e você precise falar com o suporte da máquina de busca seja educado e polido. Muitas destas pessoas fazem isso de graça por isso não faça pressão sobre eles, apenas se dirija a eles de maneira profissional.

**Avalie Seus Esforços:** Sempre avalie seus esforços. Use a forma descrita no texto acima e faça boas anotações. Liste-se em tantos lugares as regras de um site permitam. Se não houver limite, submeta cada coisa que você tiver em cada categoria existente.

Um sistema bem organizado, ainda que simples lhe proporcionará excelentes resultados. Estas dicas foram criadas para ajudá-lo a obter o máximo da Internet e de sua enorme base de usuários e clientes em potencial. Uma vez que comece irá comprovar que este é um processo altamente recompensador e que irá ajudar seus negócios on-line nos próximos meses e anos.

**PS:** Tente dar ao seu site e seu conteúdo o apelo a audiência verdadeira que você pretende atrair. Promova seu site com isso em mente e procure construir sua reputação em torno de qualidade, não pisca-pisca e gráficos moderníssimo. Fazendo isso você terá todo o tráfego que precisa, aumentará seus negócios e fará muitos amigos pelo mundo afora.

## **Mãos a Obra**

### **Troque Banners**

O sistema de troca de Banners é muito interessante porque divulga sua página usando um sistema aleatório de visualização, certamente você já deve ter visitado um site onde viu abaixo de tudo, alguns banners sendo carregados, e certamente já se interessou por visitá-los, bastando para isto apenas um clique em cima dos desenhos. É exatamente assim que funciona, você se inscreve no sistema de divulgação de Banner se comprometendo a colocar o código em html em suas páginas, cada vez que suas página são carregadas, o Banner é carregado e contado, geralmente a cada 2 banners que você exibir, será exibido um banner de sua página, em outra página de associados.

Este serviço é gratuito porém pode ser pago, caso o anunciante queira que seu banner seja exibido mais vezes independente do números de hits (visitas) que ele gerou.

O banner deve ser muito bem bolado para que possa atrair a curiosidade do visitante, ele deve sentir o apelo da propaganda, o banner pode ser animado também, ou seja exibir 2 ou 3 frames, as especificações quanto ao tamanho e número de bytes variam de acordo com o sistema, antes de montar o banner cheque o regulamento do sistema de banners ao qual deseja se cadastrar. Geralmente são muito rigorosos quanto às especificações.

### **Alguns cuidados**

- Seja honesto, não faça banners que indicam uma coisa e mostram outra, geralmente o usuário fica irritado com isso e há um efeito inverso ao que você desejaria obter.
- Cuidado com o peso dos banners em suas páginas, se você colocar muitos banners em uma página que já está pesada, ou seja já exibe muitos textos e imagens, acabará prejudicando a navegação e o usuário se cansará ao visitar suas páginas.
- Não banque o expertinho recarregando sua página várias vezes para que os banners contabilizem mais hits, ou coloque programações que recarregam sua página várias vezes, As equipes tem condições de saber se você está inflacionando o sistema para obter vantagens. e automaticamente cancelará seu cadastro no sistema.

### **Programas para construção de Banners**

Você pode usar o Paint Shop Pro que é um programa shareware para edição de imagens disponível na Internet para download ( visite <http://www.jasc.com> ) ou melhor, caso queira criar banner automaticamente visite <http://www.banner-link.com.br> eles tem um sistema chamado wizard que cria o banner automaticamente, você escolhe fundo, tamanho e tipo de letra, cor etc.

### **Alguns Sites que cadastram Banners**

<http://www.banner-link.com.br>  
<http://www.intersites.com.br:2001>  
<http://www.bannermania.com.br>  
<http://www.digiweb.com.br>

<http://columbia.digiweb.com/~brasil24/>

## Inclusão em Sites de Busca

Eis aqui um bom começo para a sua jornada em busca do cliente e de mais visitas a sua página. Listamos alguns dos principais sites de busca e classificados da Internet, dedicando-se meia hora por dia você poderá conseguir um número considerável de visitas a seu site.

Mega Inclusão - sites que fazem cadastro em diversos locais ao mesmo tempo

<http://www.busca.com.br> tem o busca submit que submete seu site em vários sites de busca  
<http://www.infomarket.com.br/siscad> SisCad - Sistema de Cadastramento de Sites  
<http://www.encontrei.com.br/submit/> tem um sistema de inclusão que cadastra seu site em 22 sistemas de buscas ao mesmo tempo. (fantástico)

**Uma dica importante:** faça uma lista de todos os arquivos com extensão html ou htm contidos em sua home page - existem sites que você pode cadastrar uma a uma, exemplo do altavista <http://www.altavista.com> e o <http://www.radaruol.com.br> . Cadastrando todas as páginas você terá mais chance de receber visitas.

É recomendável que você anote o nome e endereço do site ao qual fez cadastro - para depois de uns 10 dias poder conferir se realmente foi incluído - tenha sempre um arquivo txt feito no bloco de notas com estas anotações para que você não se perca.

Abaixo alguns sites de busca para cadastramento, se você se propor a divulgar seu site, em um mês, incluindo todos os dias em sites de busca, em pouco tempo terá um tráfego razoável, mas lembre-se, só faça seu cadastramento quando achar que seu site está obedecendo os itens que você observou acima, "Meta Tags" e "Description" e Título das páginas adequadas, certifique-se também que suas páginas constem o endereço eletrônico do Site e referência da empresa.

<http://www.cade.com.br> Cade  
<http://www.buscabr.com.br> Busca Br  
<http://www.starmedia.com> - Starmedia  
<http://www.altavista.com/> - Altavista  
<http://www.argos.com.br> - Argos  
<http://www.bookmarks.com.br> - Bookmark  
<http://www.brasil.com.br> - Brasil  
<http://www.brazilbiz.com.br> - Brazilian Business  
<http://www.brazilis.com.br> - Brazilis  
<http://www.buscaweb.com.br> - BuscaWeb  
<http://www.cade.com.br> - Cade

<http://www.cidades.com.br> - Cidades  
<http://www.cits.br> - Cits  
<http://www.wildboy.com.br/compass> - Compass  
<http://www.guiabrasil.net> - Guia Brasil  
<http://www.guianet.com.br> - Internet BR  
<http://www.encontrei.com> - Encontrei  
<http://www.guiaweb.com> - GuiaWeb  
<http://www.hotbusca.he.com.br> - HotBusca  
<http://www.infobrasil.com> - InfoBrasil  
<http://www.infoseek.com> - Infoseek  
<http://www.jaguatirica.com.br> - Jaguatirica  
<http://www.lacador.com.br> - Laçador  
<http://www.miner.dcc.ufmg.br/metaminer.html> - MetaMiner  
<http://www.abordo.com.br/axaki/fmistral.phtml> - Mistral  
<http://www.netscopio.com.br> - Netscopio  
<http://www.nossaterra.com.br> - Nossa Terra  
<http://www.ondeir.com.br> - Onde Ir  
<http://www.infw.com.br/opa> - Opa Amazonia  
<http://www.parai.com.br> - Parai  
<http://www.peweb.com.br> - Peweb  
<http://www.radaruol.com.br> - Radar uol  
<http://www.sapo.ua.pt> - Sapo  
<http://www.radaruol.com.br> - Sites BR UOL  
<http://www.surf.com.br> - Surf  
<http://www.uhu.com.br> - UHU!  
<http://www.vaievem.com.br> - Vai e Vem  
<http://www.viasantos.com> - Via Santos  
<http://www.zeek.com.br> - Zeek  
<http://www.ondeir.com.br> Onde ir  
<http://www.dejanews.com> - Deja News  
<http://www.excite.com> - Excite  
<http://www.hotbot.com/index.html> - HotBot  
<http://www2.infoseek.com> - Infoseek  
<http://www.lycos.com> - Lycos  
<http://images.mckinley.com> - Magellan!  
<http://www.snap.com> - Snap  
<http://www.webcrawler.com> - Webcrawler  
<http://www.yahoo.com> - Yahoo  
<http://www.yaki.net> - Yaki Net

## **Classificados na Internet**

Nos endereços abaixo relacionados, você pode colocar classificados grátis. Se você anuncia produtos em seu Site é interessante que você também tenha cadastrado nestes sites de classificados. É mais uma alternativa de promoção do seu endereço. Mas cuidado nunca anuncie preços em seus produtos, estes classificados ficam durante muitos meses e você pode se prejudicar, apenas anuncie com um breve discurso sobre o seu produto ou serviço e convide para visitar sua página. Novamente neste caso use a técnica de escrever diversos tipos de anúncios em um arquivo texto do bloco de notas. Salve o arquivo em seu Desktop ou seja, se você salvar este arquivo deste modo poderá te-lo a mão sempre que quiser. **o Desktop é a tela de seu computador, quando for salvar, direcione o arquivo para desktop e pronto, ele estará visível sempre que precisar:** abaixo estão alguns classificados que já usei, mas o melhor é você entrar em um site como o cade (<http://www.cade.com.br>) e procurar as páginas de classificados que estão sempre atualizando.

<http://www.classificados.com.br>

<http://www.infobrasil.com/classificados>

<http://vway.com.br/classificados>

<http://www.classitotal.com.br>

<http://www.sosserve.com.br>

<http://netpreneurs.hypermart.net>

<http://www.negociosnet.com>

<http://www.rota.com.br>

<http://www.medianetsoft.com/classi/midia.htm>

<http://www.funrio.com>

<http://www.tecepe.com.br>

<http://www.primeiramao.com.br> - permite fazer anúncios gratuitos em jornal on-line e em papel

## Organizando Sua Mala Direta

Tenha em seu site um formulário onde as pessoas interessadas em seus produtos e serviços possam se cadastrar, organize todos estes endereços de e-mail e mande periodicamente informações a eles, cuidado para não configurar em SPAM que é propaganda não solicitada, sempre inclua no final de seus e-mails frases do tipo "Você visitou minha home page e deixou seu endereço por este motivo estamos enviando notícias, caso não queira mais receber este boletim, nos envie um e-mail.

Um programa bom para enviar informações para muitos clientes é o P&T Mailer este pequeno programa envia e-mails a partir de uma lista em um arquivo dbf, este arquivo pode ser gerado no próprio Excel, bastando selecionar a área dos e-mails e salvar como arquivo dbf (d-base)

## Abordagem Direta

Você pode fazer uma abordagem direta via e-mail nos classificados e listas públicas sobre o seu produto ou serviço, mas tome o cuidado de colocar observações parecidas com as abaixo descritas no final ou no começo do e-mail, para não ferir a etiqueta e bons modos,

não vá mandando e-mails a revelia, veja se realmente a pessoa se encaixa em seu público alvo:

(mensagem no começo ou final do e-mail)

Enviei este e-mail a você por alguns motivos:

Encontrei seu e-mail em uma lista pública com interesse no assunto

Encontrei seu e-mail em um site de classificados de oportunidades (ou de tal assunto) e como sei que é um empreendedor resolvi enviá-lo mais esta oportunidade de negócios.

Se não for de seu interesse por favor desconsidere.

Atenciosamente

Fulano de Tal

**Dica Técnica:** Monte seu e-mail de abordagem num arquivo texto, no bloco de notas, salve no C: depois entre em seu programa de correio eletrônico e, nas configurações, procure o item assinatura, neste itens redirecione o programa para incluir esta mensagem em cada e-mail criado ou respondido.

Agora entre em sites de classificados ou listas públicas na área de seu interesse e encontre seu cliente alvo, ao clicar no e-mail da pessoa, o arquivo texto carrega automaticamente no e-mail criado, assim você não tem o trabalho de copiar e colar o texto toda vez que for enviar o e-mail, quando não desejar mais o texto, retire-o das configurações de assinatura de seu programa.

## **Avaliando a seu trabalho**

Obviamente que a avaliação de seu trabalho é o lucro que você está tendo com seus negócios, mas na Internet, as vezes não se obtém o resultado desejado diretamente e sim indiretamente, portanto você precisa avaliar o índice de sucesso com as visitas a seu site e saber onde está dando certo ou errado, estatísticas afirmam que os clientes vão visitá-lo duas ou três vezes até adquirir o produto.

Uma alternativa barata é colocar um contador que análise a frequência de seu site o theCounter é uma excelente alternativa, pois analisa tráfego de visitas diárias, de domínios que o visitaram (países), quais as palavras chaves que as pessoas usaram para achar seu site, e muitas outras informações úteis como o Navegador que usaram e as definição de tela que utilizaram, além disso tem as informações de tráfego por mês, por dias da semana e por horas. O endereço é <http://www.theCounter.com> basta fazer a inscrição e copiar o código html para o finalzinho de sua página.

Truque: coloque seu contador para iniciar contando do 1000 ou 2000, as pessoas vão achar que o site já tem muitas visitas, mas não exagere!!!

No TheCounter, você pode abrir a página de estatística e acompanhar os resultados de seu site diariamente.

## Algumas considerações sobre comércio via internet

Em recente conversa com um amigo, daqueles empresários curiosos e que sabem procurar informações que geram novos negócios, ele me relatou que em uma grande loja de departamentos na Flórida, apenas 10% de seus produtos são vendidos pela Internet. Note que a loja vende 55% de seu faturamento, via catálogo, através do correio ou contatos telefônicos. O site da loja é atraente (embora não seja completo). Os produtos são entregues a nível internacional.

Por que o Comércio na Internet ainda não decolou?

A resposta pode ter várias especulações:

a) Ainda não há uma cultura Internet para comprar via computador.

Você já comprou alguma coisa através do TELE-coisas? Alguma vez, após ver um anúncio pela televisão, você pegou o telefone e comprou um produto, informando seus dados e até o número de seu Cartão de Crédito?

A maior parte das pessoas vai responder que não. Com efeito se ainda não existe uma cultura de comércio através do telefone, um aparelho que achamos confiável (você acha? ...), muito menos pela Internet. O fato é que a Internet VAI SUBSTITUIR O TELEFONE. Desta forma, quem começar antes a usar este canal, sai na dianteira ...

b) Quando o computador pede o número do cartão de crédito, o usuário desiste de comprar.

Já deve ter acontecido com você, se tem acesso a Internet, de após ler e se interessar por um produto, responder o questionário e o computador perguntar o número de seu Cartão de Crédito. Nesta hora você joga tudo fora e simplesmente sai da tela. E isso mesmo: as pessoas ainda não confiam na Internet.

Na verdade, fala-se muito em monitoração de uso, grampo em e-mail, roubos de números de Cartões de Crédito, mas ninguém explica direito como. Desta forma é natural que com tantos rumores, o usuário não queira ser cobaia ...

Em informática, enquanto uns estão construindo, outros estão tentando destruir. Na verdade como tudo, se tem alguém trabalhando honestamente em algo, sempre existe alguém (porém em número sempre menor) encontrando um "jeitinho" de "furar o esquema". Eu acho que se formos pensar assim, é melhor nem sequer tirar extrato pelo telefone, ou desistir de receber cartões (e talões de cheques) pelo correio. As empresas estão continuamente trabalhando em segurança. Acho que o que está faltando é um pouco de propaganda positiva por parte das empresas que querem utilizar a Internet como veículo de venda.

c) Os compradores tem medo de não receberem os produtos

Outra preocupação é a de não receber o produto comprado (e pago!).

É muito agradável quando vamos em uma loja de departamentos, escolhemos a cor e o modelo e saímos com o produto na mão, para pagar a primeira parcela apenas daqui à 30 dias. Pelo telefone ou pela Internet temos que esperar para receber. No Brasil, na história da entrega de mercadorias por fornecedores, sempre há um episódio infeliz. Isso certamente influenciará o comércio pela Internet, no início.

Sempre há resistência a tudo que é novo. Isso é natural.

Os empreendedores são aqueles que conseguem enxergar na frente e, ousadamente, construir uma estrutura que dará certo.

**Neste dia, quando o empreendedor audacioso estiver ganhando dinheiro, a "turma do muro" vai dizer que também quer. Só que aí já pode ser muito tarde ...**

## **Comercio Eletrônico - Por que as empresas devem aderir à Internet**

Algumas empresas não conseguiriam nem comprar uma caixa de Coca-cola com o lucro de suas operações via Internet, **mas não se desespere**, o lucro pode vir indiretamente. a empresa pode em dois casos, economizar e ou ganhar milhares de reais. veja algumas vantagens de uma empresa ter uma página na Internet,

### **Economia em serviços ligados ao atendimento ao cliente.**

Se o seu cliente desejar informações mais detalhadas sobre o seus produtos, ele lhe telefonará ou irá pessoalmente, se ele encontrar as informações de que precisa na Internet, facilitará para ele e para você que terá suas atendentes e telefones livres para coisas realmente importantes, como fechar negócios! (eu vendo cursos em fitas pela Internet, quando o cliente me liga ou me envia um e-mail eu não preciso explicar muita coisa porque ele já sabe as informações que deseja, eu só faço esclarecimentos adicionais.)

### **Economia em impressos**

Sabemos o quanto custa montar um catálogo com fotos coloridas; o papel e a impressão são caras, a tiragem mínima é alta, enfim, quando a empresa tiver que atualizar o catálogo, todo o trabalho terá que ser refeito e o material que sobrou da última impressão vão para o lixo.( eu por exemplo, tenho um catálogo da empresa Cosway de Marketing de Rede, os catálogos custam cerca de R\$ 3,00 e ficaria muito caro para enviar aos possíveis clientes. O catálogo on-line economiza muito dinheiro.

## **Economia em serviços de correio**

Enviar catálogos via correio para clientela também se torna caro, e hoje em dia cada vez mais pessoas e empresas possuem correio eletrônico, que tal anunciar novidades de produtos via Internet, através do correio eletrônico de seus clientes, é rápido e o custo é zero.

## **Atualizações imediatas.**

Impressos custam caro e demoram a ser elaborados, o empresário enfrenta demora dentro e fora da empresa. Com a Internet, você pode montar seu catálogo pouco a pouco, atualizar quantas vezes desejar, corrigir, criar ou remover páginas ou textos.

## **Impressões com baixo custos.**

Se o seu cliente não tem Internet, e você não dispõe de um catálogo atualizado para atendê-lo no momento, poderá imprimir as páginas e colocar em uma pasta, você terá um catálogo atualizado e de qualidade ou até entregar o catálogo em disquete o que implica também em um custo muito baixo.

## **Comunicações, Pedidos de compra, perguntas e resposta via Internet**

Sua empresa mudou de endereço ou vai fechar na semana do Natal? Comunique rapidamente e sem custos com seus clientes via correio eletrônico!, com apenas uma mensagem pode-se avisar de uma só vez todos os clientes que possuem acesso a Internet. No Site podem ser elaborados formulários para pedido de compra, páginas com perguntas e respostas das questões mais frequentes que seus clientes fazem sobre seus produtos ou serviços. Isto agiliza o atendimento e ganha em tempo e qualidade.

## **O que você deve fazer antes de começar a vender pela Internet**

Você pode optar por uma empresa de comércio eletrônico, mas em muitos casos é apenas desperdício de dinheiro. Faça somente se for muito vantajoso, pondere e pergunte sobre todos os aspectos, exija tudo em contrato, avalie o seus produtos e o valor deles, as vezes, você teria que vender centenas de produtos para conseguir algum lucro em suas operações.

Caso você queira fazer comércio com seu site, sem utilizar estas empresas, observe alguns itens abaixo.:

- ☞ Pesquise todas as formas de pagamento que o cliente possa optar
- ☞ Pesquise o valor do frete de seu produto, exiba este valor para que o cliente saiba exatamente quanto vai pagar pela mercadoria incluindo o frete. Este negócio de por o valor + frete não dá muito certo. o cliente quer saber quanto vai pagar.
- ☞ Pense na possibilidade de estar vendendo seu produto para Portugal, Estados Unidos ou Japão por exemplo pesquise frete e formas de pagamento, e procedimento que uma pessoa no exterior possa fazer para adquirir seus produtos, coloque isto na página.
- ☞ Uma página de perguntas e respostas é interessante, é como se o cliente tivesse conversando com você.
- ☞ Coloque em todas as páginas seu endereço real, telefone e fax, dá maior credibilidade.

## Fluxograma de Trabalho

Você deve estar ansioso para aplicar as lições deste manual, mas cuidado, não coloque a carroça na frente dos bois, mesmo que demore um mês para publicar o seu site, faça-o consciente e obedecendo os passos a seguir. Se você passar o serviço para um designer ou uma empresa desenvolver, exija que os parâmetros sejam respeitados de acordo com suas exigências.



Anote aqui as palavras chave em ordem de importância

---

---

---

---

Pesquise seu produto ou serviços na Internet antes de mais nada, anote quais as palavras chaves que você usou para conseguir a informação.

Você deve se por no lugar

Visite Web Sites em busca de um modelo adequado:

Pergunte a si mesmo: o que o meu site deve conter?, quais as informações que satisfariam o cliente de meus produtos?

Anote aqui os botões ou itens que você gostaria que seu site tivesse

---

---

---



Decida-se qual é a melhor forma e comece a montar o conteúdo, considerando os itens vistos no início deste manual, seus textos devem ser pequenos e simplificados o internauta costuma ler melhor os pequenos textos.



**sua página deve conter**



**Palavras Chave e Descrição**  
Meta Tags prontos diferenciados para cada página, (veja no início deste manual.)  
  
Utilizando as palavras chaves que você recolheu.  
  
A descrição do Site deve ser muito bem elaborada pois muitos sites de busca indexam o meta tag description em primeiro lugar.

**Títulos Fortes**  
O título é aquele que aparece na parte superior esquerda do Navegador, não coloque o nome da Empresa, ninguém pesquisará sua empresa e sim seus produtos, exemplo errado  
General Eletric  
certo  
liquidificadores - General Eletric

**Parte Gráfica**  
Uma página deve ser leve e de fácil navegação não adianta colocar recursos avançados se 50% dos clientes não podem visualizar. Esta é uma tendência ridícula, o seu cliente não trocara de Navegador somente para ver suas páginas. Utilize imagens não muito grandes e com bom grau de compactação (as imagens JPG tem graus de compactação que podem reduzir até 90% o peso da

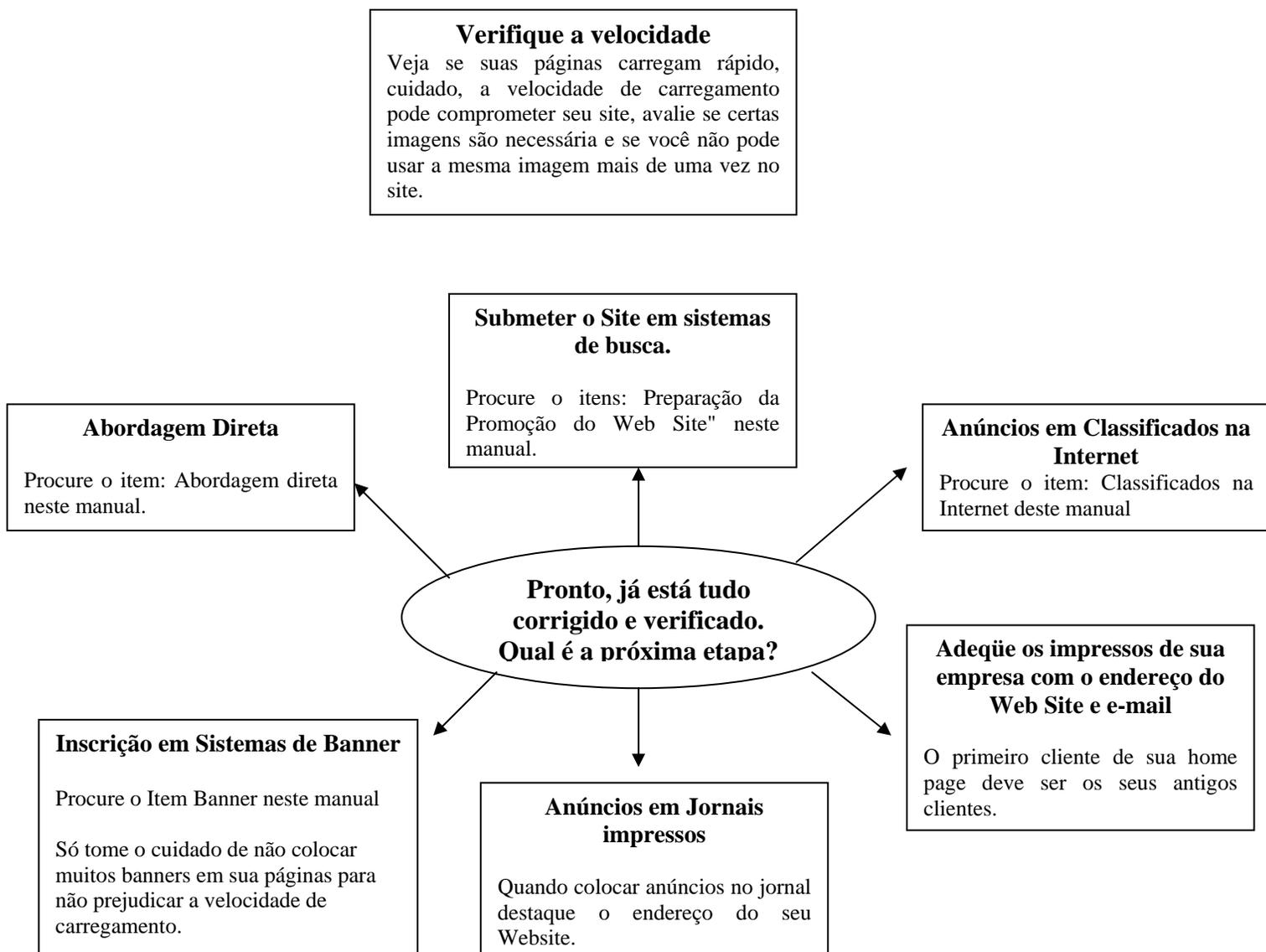
**Agora você tem todas as ferramentas**  
Crie sua página padrão - facilita criar um arquivo contendo os Meta Tag, Descrição, títulos e rodapé das páginas, assim você poupa tempo e não deixa escapar páginas sem estes itens.

**Eu terminei todas as páginas e botões do Site, ele já está no ar, e agora que eu faço?**



**Faça as correções**  
Teste cada link e cada botão de suas páginas. Verifique se não há erros de ortografia, um erro que o cliente encontrar poderá comprometer o

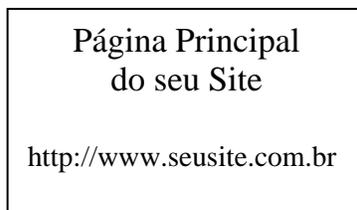
**Visualize o Site**  
Visualize seu site em pelo menos dois navegadores, Internet Explorer e Netscape alguns recursos que funcionam em um não funcionam no outro. Visualize também em vídeo 640 X 480 ou 800 x 600, as vezes o site está maravilhoso em

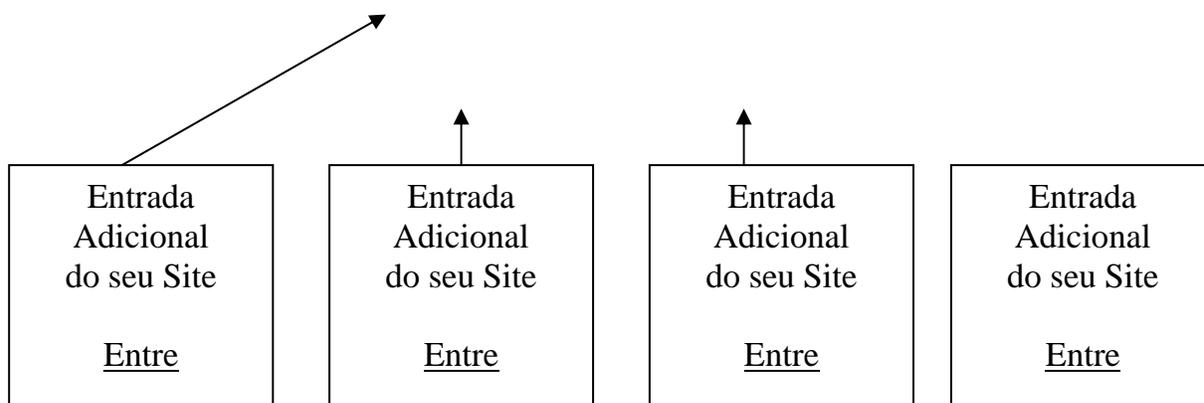


## Truques Secretos para aumentar o número de visitas em seu site

Sabemos que a inclusão da home page só pode ser feita uma só vez nos sites de busca, quando você tenta incluir novamente o mesmo site ele recusa a sua inscrição, mas nada impede de registrar a mesma home page com outros endereços:

Veja o truque





### Exemplo

Temos a página principal

<http://www.seusite.com.br/index.htm>

<http://www.seusite.com.br/index1.htm>

<http://www.seusite.com.br/index2.htm>

<http://www.seusite.com.br/index3.htm>

<http://www.seusite.com.br/index4.htm>

Você pode registrar seu site de maneiras diferentes e endereços diferentes.

Ou seja você pode escrever uma abordagem diferente para cada assunto do site, isto é útil para o caso da home page oferecer posteriormente ao registro, outros serviços.

### Redirecionamento

Você pode fazer páginas que redirecionem imediatamente ao seu site, o comando incluído no começo de uma página faz com que esta página carregue imediatamente a página principal do seu site

```
<META HTTP-EQUIV="Refresh" CONTENT="1; URL=http://www.seusite.com.br">
```

```
<META HTTP-EQUIV="Refresh" CONTENT="1; URL=http://www.seusite.com.br">
```

o número 1 indica o número de segundos que a página fica aberta

1 segundo após o carregamento da página ela é direcionada para a URL definida por você.

Ao fazer este procedimento, Não esqueça de preencher com informações diferentes, as palavras chave a descrição do Site e título.

### Outro truque para chamar visitas

Recheie seu site com informações gratuitas, ou seja, ele não deve ter apenas informações comerciais, se você colocar uma lista de links interessantes, uma boa quantidade de artigos

sobre o assunto de seu site, dicas sobre a sua área, etc. Quanto mais páginas você tiver mais chances de visita você terá.

Anote em um arquivo texto todos os nomes dos arquivos que criou. Entre nos sites como o Altavista, <http://www.altavista.com> ou <http://www.radaruol.com.br> e registre uma a uma, as páginas.

### **Ofereça promoções**

Existem sites que cadastram promoções - você pode oferecer um produto para sorteio e com isso conseguir publicidade gratuita e uma boa quantidade de visitas.

### **Promova prêmios ao seu site**

Se o seu site oferece uma grande quantidade de informação útil, um bom designer, clareza e facilidade de navegação inscreva-o em prêmios nos Sites, normalmente os sites premiados exibem um selo de premiação, clique neste selo para abrir a página do site e se inscreva.

### **Outras Formas indiretas**

Você tem um passatempo, gosta de piadas, frases de caminhão, receitas de frutos do mar, dicas de computador, selecione o material e peça para alguém digitar, se inscreva em um destes sites gratuitos e coloque as página, em cada página inclua um banner que vai diretamente para o seu site comercial. Estes tipos de Home Page, as vezes recebem 100 visitas diárias, (se for um site relacionado a sexo, talvez passe de 1000 visitas, mas nem todos os servidores deixam colocar páginas de sexo e seu produto pode não combinar nada com sexo. :) por isso opte por outros tipos de site.

### **Faça parcerias**

Muitos sites estão fazendo parceria de negócios ou seja, ao se registrar como parceiro você recebe um número de parceria e um código para banner ou até o próprio site pronto para você vender. Cada vez que alguém clicar em um banner da empresa em seu site e fazer uma compra você recebe uma porcentagem da venda, veja alguns sites que fazer esta parceria.

<http://www.lacador.com.br/cgi-local/montacadpar.pl?626> Site de busca que paga por anunciante que vir através do seu site.

<http://www.amazon.com> - a maior livraria do mundo paga uma porcentagem por venda feita através de um link em seu site.

<http://www.artemcasa.com.br> - Reprodução de quadros famosos. paga uma porcentagem por venda feita através de um link em seu site.

<http://www.artepaubrasil.com.br> - livraria brasileira com mais de 100.000 títulos, paga uma porcentagem por venda feita através de um link em seu site

<http://www.casinotreasure.com:7777/12rt> Cassino Treasure - um cassino on line paga uma porcentagem pelo gasto que os jogadores fizeram através de através de um link em seu site

<http://www.emaildireto.com.br/?ref=AAD-619> E-mail direto - empresa de cadastramento

<http://www.eso.net/numerologia> Site de mapa numerológico, paga uma porcentagem por mapa feito através de um link em seu site

<http://www.webtrade.com.br> Webtrade - empresa de locação de página e webdesign, paga uma porcentagem por contrato fechado através de um link em seu site.

<http://www.superinstrutiva.com.br> Loja de CDs Infantis, monta uma loja para você vender ou você pode vender através de seu site.

## **Recomendações especiais com parcerias**

Não faça parceria com sites que não tenha absolutamente nada a ver com seu produto ou serviço, pode prejudicar a imagem e seriedade do sua empresa. Analise se realmente vale a pena colocar um banner em suas página, muitos banners ou imagens podem comprometer o carregamento da página.

## **Seus Resultados**

Utilizando todos os processos que eu ensinei aqui você pode ter excelentes resultados mas se ainda assim não foi algo que você esperava, a sugestão é rever todo o processo descrito para o site, e criar seus próprios processos de divulgação, neste mundo da Internet, ganha quem pensa mais.

A carga de positividade que você coloca em seu trabalho é muito importante e fator imprescindível para o seu sucesso. Acredite em você e em seu trabalho e vibre a cada vitória.

Eis aqui um pouco da minha experiência de 5 anos com trabalho com internet experimentando e analisando resultados, aprendendo com os erros e sucessos.

Tenha muito sucesso  
e Grandes Lucros

Sandro Neto Ribeiro

## Textos adicionais - extraídos de pesquisas na Internet

---

Algumas outras dicas para seu site ficar mais atrativo:

1. **Carga Pesada**  
Evite usar imagens muito grandes na primeira página. Lembre-se que uma página com mais de 60k bytes pode demorar mais de 6 segundos para ser montada, afastando o usuário do site.
2. **Complicado**  
Não faça da sua página um jogo de adivinhação. Seja objetivo. A página principal deve ter os links mais importantes do seu site.
3. **Enrolado**  
Evite frases do tipo: "Clique no martelo do lado esquerdo para ver os trabalhos que já fizemos!". Ninguém clica em coisas desse tipo. É muito melhor que o próprio botão seja autoexplicativo: "Nosso Trabalho"
4. **Em Construção**  
Não coloque imagens animadas de homenzinhos cavando um buraco. Essas imagens geralmente são associadas à sites amadores. Frases do tipo "Em construção" também são totalmente dispensáveis. Não faça o usuário navegar em páginas inacabadas.
5. **Carteiro Feliz**  
Não use imagens animadas de cartinhas ou caixinhas de correio. É muito feio. Dê preferência para "Fale conosco", "E-mail" ou "Atendimento ao cliente".

6. **Caixinha de música**

Música boa é aquela que o usuário escolhe para ouvir. Não imponha uma trilha sonora para o usuário. Nem o webmaster da Sony ou da Virgin o fazem. Além disso, música do tipo MID irrita. Use, no máximo, vinhetas para ações simples com o mouse.

7. **Mangueira**

Procure usar cores harmônicas, que façam o usuário se fixar no site. Essa regra não vale para sites de escola de samba.

8. **Novelo de lã**

Faça uma navegação planificada. Dois níveis é o ideal. O terceiro já fica difícil para o usuário achar. Se existir o quarto nível, ofereça um novelo de lã na entrada do site.

9. **Leitura agradável**

Use fontes sem serifa para textos longos. Arial é uma fonte simples que agrada aos olhos. As tabelas coloridas funcionam bem para destacar lugares importantes da página.

(Dicas do site arteemcasa para parceiros)

---

Fontes de Pesquisa:

Este manual é fruto de minhas pesquisas na área deste 1995 algumas referências foram retiradas do Livro - Oportunidade de Negócios que você pode iniciar na Internet - Makron Books e pesquisas na Internet destacando entre elas o site da Sucesso <http://www.sucesso.com>