



1. Título: Portal De E-Commerce Para Site De Casamento.

2. Autoria: Dauro Bernardes Rezende e Victor Ricardo Mendes Ribeiro. Orientador: Professor Mestre Marco Bonito. Instituição de Ensino Superior: UNIRON – Faculdade Interamericana de Porto Velho.

3. Resumo: O mercado de e-commerce nos últimos anos tem se mostrado promissor. É notável o número de pessoas que utilizam a internet para resolver seus problemas dia a dia e também para cotar, e comprar os mais diversos tipos de produtos e serviços. O portal casoriofacil é um sistema que oferece facilidades para quem está pretendendo se casar. Em síntese, oferece um website para os noivos com serviços que vão desde álbum de fotos online a confirmação de presença ativa e passiva dos convidados. No decorrer deste projeto, vamos demonstrar por meio de dados científicos a viabilidade e potencialidade comercial deste sistema.

4. Palavras-chave: E-Commerce; Casamento; Webmarketing.

5. Corpo do trabalho:

Introdução:

O presente objeto caracteriza-se pelo estudo de viabilidade e implantação de um website no formato e-commerce para a venda de sites de casamento personalizados. Observando o crescimento da grande rede, optamos por este projeto impulsionados pela definição do seguinte problema: É possível atuar na exploração do mercado de casamentos oferecendo serviços do mundo virtual de forma a garantir a satisfação desse público na cidade de Porto Velho, tendo como base uma pesquisa que confirme uma demanda reprimida neste setor?

Partindo do problema identificado, pretendemos apontar as necessidades reais e o verdadeiro potencial comercial da implantação deste projeto por meio de fundamentos técnicos do marketing, voltados para web, conforme a seguinte definição.

“Marketing é a função empresarial que identifica necessidades e desejos insatisfeitos, define e mede sua magnitude e seu potencial de rentabilidade, especifica que mercados-alvo serão mais bem atendidos pela empresa, decide sobre produtos, serviços e programas adequados para servir a estes mercados selecionados. (KOTLER, Philip. 2003, P. 11).

Diante do exposto, entendemos que valer-se da ferramenta do marketing é forma de garantir que o negócio seja satisfatório tanto para nós que estamos a oferecer este serviço, quanto para o público que objetivamos com ele atingir.



Objetivo:

Motivados pela crescente popularização da internet como mídia propagadora de informações e canal de vendas, tivemos a oportunidade de, fazer um estudo publicitário para a implantação de um projeto experimental baseado em um plano de negócios voltado para o comercio eletrônico visando a implantação de ações de webmarketing.

A grande rede está se popularizando e oferecendo a cada dia uma vasta lista de produtos e serviços que não para de crescer. Estamos aqui, obetivados em mostrar a real viabilidade de um projeto comercial eletrônico, buscando o criar, inicialmente, na cidade de Porto Velho, uma renovação dos antigos conceitos da população e principalmente do empresariado, de que o comércio eletrônico está próximo de se tornar uma mídia segura de investimento, e comprovar que o mercado de e-commerce, trabalhado de forma fundamentada, já é uma ferramenta de venda de forte potencial.

Justificativa:

Entendemos que este projeto, no seu objetivo social, tem grande potencial para iniciar na cidade de Porto Velho um contraste de conceitos, que pode vir a trazer grandes benefícios para a sociedade em geral, não só no âmbito profissional, mas também como fundamento conceitual, pois estamos em pleno crescimento, e precisamos iniciar o quanto antes uma pequena, porém importante revolução para a inserção Porto Velhense no mercado comercial eletrônico.

Métodos e Técnicas Utilizados:

A medição e comprovação do potencial comercial deste projeto será articulada por meio de fontes científicas, pesquisas de mercado e principalmente a observação das ações de cases de sucesso, como portais eletrônicos que já se mantem no mercado de e-commerce há alguns anos, e tem tido grande constancia de crescimento.

Descrição do Produto ou Processo:

O portal Casório Fácil é um sistema que oferece facilidades para quem está noivo, dispondo de um website para o casal, com serviços que promovem grandes facilidades antes, durante e após a festa de casamento. Comodidade, acessibilidade e interatividade são fatores chave para a sistematização de vendas do portal. Vendemos estes serviços de forma a entrar na vida do casal proporcionando boas lembranças tanto para o próprio casal, que terá além de um canal de relacionamento disponível 24 horas, uma gama de recordações,



mensagens e fotos de amigos reunidos gravadas para sempre, quanto para seus amigos e familiares, que terão formas de participar ativamente de todo o preparativo da festa de casamento, enviando mensagens aos noivos, tendo acesso a albuns de fotos, participando de jogos, com quizz dos noivos, e enfim, interagindo desde os preparativos até o pós festa.

Os produtos são sites personalizados, que se distinguem conforme os serviços inclusos no pacote. As categorias são: Plano Grátis, Plano Classic, Plano Master e Plano Premium.

Ao adquirir o produto em qualquer um dos pacotes, o cliente terá acesso a várias ferramentas administrativas que lhe permitirão gerenciar seu site de forma rápida e prática, dispensando os conhecimentos técnicos, pois possui o mesmo perfil administrativo de sites de relacionamentos populares como o orkut, facebook, fotolog, sonico, Last Fm, Meebo, Flickr, My Space, Hi-5, entre outros. Resumidamente, podemos definir o produto principal como sendo um site de caráter pessoal, administrado pelo próprio cliente, e de fácil manutenção. Tendo como base o sucesso do case citado acima, o portal Casório Fácil seguirá a mesma linha de negócio, oferecendo serviços que vão desde álbum de fotos online a confirmação de presença ativa e passiva dos convidados.

Para a fixação dos valores cobrados pelo portal, foi calculada a média de preços dos 03 principais concorrentes, estabelecendo como base, o plano simples na hospedagem de 01 ano. Feito isso, adicionamos 10% arredondando para mais o valor obtido. Fixado o valor do plano simples na hospedagem de 01 ano, calculamos, conforme a porcentagem estabelecida no case de estudo, os valores restantes, obtendo então a tabela de valores do portal, disponível em anexo.

Características e Formatos do produto:

Apresentamos aqui as características do portal como forma de deixar especificado todos os benefícios oferecidos aos usuários, tanto por parte do administrador quanto por parte do cliente.

ÁREA DE ADMINISTRAÇÃO DO ADMIN: O administrador, após digitar seu login e senha em um endereço específico, terá as seguintes ferramentas de gerenciamento:

PÁGINAS DE CONTEÚDO: O gerenciamento de páginas de conteúdo consiste em cadastro, edição, listagem, exclusão, habilitação e desabilitação de páginas que contenham título e conteúdo. O título será composto de uma frase com no



máximo 255 caracteres. O conteúdo será composto de texto livre, com opção para inclusão de imagens.

BANNERS: O gerenciamento de banners consiste em cadastro, edição, listagem e exclusão de banners que contenham URL (página que será aberta ao se clicar no banner, válido somente para banners em imagem), imagem (imagem ou animação flash do banner), local (escolha de um dos locais pré-determinados no site para exibição de banner), e escolha se o link do banner será ou não aberto em nova janela (válido somente para banners em imagem).

LOJA VIRTUAL: O gerenciamento da loja virtual consiste em cadastro, edição, listagem e exclusão de categorias e produtos que contenham: Nome, Foto e Valor.

CLIENTES: O gerenciamento de clientes consiste em listagem, visualização e desabilitação/habilitação de clientes.

ÁREA DE ADMINISTRAÇÃO DO CLIENTE: Clientes são usuários do site que efetuam cadastro. Os campos do formulário de cadastro serão discriminados na página principal. Após cadastro, todos os clientes terão cadastradas automaticamente algumas páginas de conteúdo, porém sem conteúdo. Os clientes após digitar seu login e senha em um endereço específico, terão as seguintes ferramentas de gerenciamento:

PÁGINAS DE CONTEÚDO: O gerenciamento de páginas de conteúdo consiste em cadastro, edição, listagem, exclusão, habilitação e desabilitação de páginas conforme os padrões relacionados abaixo:

I - Título, imagem, texto;

II - Título, texto, imagem, texto;

III - Título, texto (com formulário de cadastro de loja abaixo);

IV - Título, texto (com formulário de cadastro de fornecedores abaixo).

Os clientes só podem criar páginas de conteúdo com o padrão I (título, imagem, texto). Os outros padrões são específicos de uma ou mais páginas geradas automaticamente pelo sistema. As páginas podem ter sua ordem modificada na listagem de páginas. As páginas serão ordenadas conforme os padrões relacionados abaixo:

I - Cadastro de loja: Contém os campos nome, telefone, endereço, numero, bairro, cep, cidade, estado, site;

II - Cadastro de fornecedor: Contém os campos nome, texto, site, imagem.



LOJA VIRTUAL: O gerenciamento de loja virtual consiste em cadastro, listagem e exclusão de produtos da loja virtual (produtos estes divididos por categorias, e previamente cadastrados pelo administrador), além do cadastro dos dados bancários (banco, agencia, conta-corrente, nome do titular), e da listagem de produtos já escolhidos por usuários.

COTAS DE LUA-DE-MEL: São cotas reais que os convidados deram aos noivos para possibilitar a viagem de lua de mel. Ao entrar no site do cliente, o usuário pode escolher qual cota, dentre as cadastradas pelos noivos, e irá “comprar”. Ao determinar a cota, será gerado um informativo de como proceder para creditar na conta dos noivos, indicando agência e conta para depósito, e automaticamente será enviado um e-mail para os noivos informando quem ofereceu a cota, e o valor determinado pelo usuário. O gerenciamento de cotas de lua de mel consiste em cadastro, edição, listagem e exclusão de cotas, que terão os campos nome e valor, além da listagem das cotas já escolhidas por usuários.

CONVIDADOS: O gerenciamento de convidados consiste em listagem de convidados, que confirmaram sua presença através do site do cliente. Será listado o nome do convidado, a quantidade de pessoas que ele levará, e se foi convidado pelo noivo ou pela noiva.

MENSAGENS: O gerenciamento de mensagens consiste em listagem, aprovação e exclusão de mensagens, enviadas por usuários através do site do cliente. O Cliente pode escolher se as mensagens serão postadas automaticamente em sua página, ou se elas necessitam de aprovação antes de irem ao ar, caso o cliente escolha que elas devem ser automaticamente postadas na página, as mensagens só poderão ser excluídas, caso tenha escolhido que elas necessitam de aprovação, elas poderão ser aprovadas ou excluídas.

ALBUM DE FOTOS: O gerenciamento de álbuns de fotos consistem em cadastro, edição, listagem, exclusão, habilitação e desabilitação de álbuns, bem como cadastro, listagem e exclusão de fotos. Na listagem de fotos e na listagem de álbuns, o cliente poderá mudar a ordem que as fotos aparecerão no site do cliente.

LAYOUT: O gerenciamento de layout consiste na escolha de um dos layouts pré-determinados, para o site do cliente. O layout identificará o site do cliente com temas de cores e imagens, dando caráter pessoal a cada uma das páginas criadas pelo sistema. Serão ao todo 40 layouts temáticos divididos nas três categorias de pacotes de venda: Classic, Máster e Premium.



INTRODUÇÃO EM FLASH: O gerenciamento de introdução em flash consiste na escolha de uma das introduções em flash pré-determinadas, para o site do cliente, dentre as 20 (vinte) disponíveis, também divididas nas três categorias de pacotes de venda: Classic, Máster e Premium. As animações conterão temas festivos e serão exibidas na entrada principal do site do cliente, agregando dinamismo e interatividade.

O SITE DO CLIENTE: Entendemos por usuário alguém que não possui cadastro no site, que é convidado do cliente. O site do cliente, baseado nas escolhas feitas por ele na área de administração do cliente, terá a seguinte estrutura:

MENU: Seção de navegação do site que possibilitará ao usuário ter acesso as demais páginas do site. O cliente poderá adicionar ou remover links conforme sua necessidade. As páginas de conteúdo serão listadas, caso estejam habilitadas na ordem escolhida pelo cliente.

LOJA VIRTUAL: Os clientes que habilitaram sua loja virtual (preenchendo os dados bancários, e escolhendo no mínimo 1 produto), terão este link no menu (junto com as páginas de conteúdo, e na ordem escolhida na área de administração do cliente. Quando um usuário clica no link loja virtual, verá, além do texto introdutório cadastrado pelo cliente, uma lista de produtos que o cliente escolheu. O usuário poderá escolher apenas um produto, e então preencher o formulário com seu nome, email, telefone e mensagem. Os dados deste formulário serão salvos na área de administração do cliente e mostrados na listagem da loja virtual. Também serão enviados por email, para o cliente e para o usuário produtos já escolhidos e que continuam aparecendo na listagem de produtos, até que o CLIENTE os retire de sua listagem na área de administração do cliente.

COTAS DE LUA-DE-MEL: Serão listados o nome e valor das cotas de lua-de-mel cadastradas pelo cliente na área de administração do cliente. O usuário poderá escolher uma das cotas, e preencher o formulário com seu nome, email, telefone e mensagem. Os dados deste formulário serão salvos na área de administração do cliente, sendo mostrados na listagem das cotas de lua-de-mel e também serão enviados por email, para o cliente e para o usuário. Cotas de lua-de-mel já escolhidas por usuários continuam aparecendo na listagem de cotas de lua-de-mel, até que o cliente os retire de sua listagem na área de administração do cliente.



CONFIRMAÇÃO DE PRESENÇA: Será mostrado um formulário, com os campos nome, quantidade de pessoas e escolha entre noivo ou noiva (para que o convidado escolha se foi convidado pelo noivo ou pela noiva). Os dados deste formulário serão salvos na área de administração do cliente, sendo mostrados na listagem de convidados. O cliente receberá um email com os dados enviados pelo formulário.

MENSAGENS AOS NOIVOS: Será mostrado um formulário, com os campos nome, email e mensagem. Os dados deste formulário serão salvos na área de administração do cliente, sendo mostrados na listagem de mensagens. Caso o cliente tenha escolhido que as mensagens enviadas sejam postadas automaticamente, logo após o envio do formulário, a mensagem será listada junto com as outras mensagens no site. Caso ele tenha escolhido que as mensagens precisem ser aprovadas para aparecerem no site, o usuário será alertado de que sua mensagem só aparecerá no site após a aprovação do cliente. O cliente receberá um email com os dados enviados pelo formulário. Também será mostrado quantos dias faltam para o casamento (a data será escolhida pelo CLIENTE em seu cadastro). Caso a data já tenha passado, a mensagem "CASADOS!" aparecerá no lugar da quantidade de dias.

ÁREA DE CADASTRO DO CLIENTE: Formulário de cadastro para que o cliente possa se inscrever no portal. Oferece os seguintes campos:

CADASTRO DE CLIENTE: Dados do noivo, nome, email, telefone, dados da noiva, nome, email, telefone, layout, plano, login, senha, confirmar senha, duração do plano, informações do casal, nome, data do casamento, CEP, endereço, número, complemento, bairro, estado, cidade, Depoimentos (formulário com os campos login e depoimento, que será enviado para o endereço de email do administrador, indique-nos (formulário com os campos nome do amigo, email do amigo e mensagem, que enviará o link do site por email para o endereço que o usuário digitou), e fale conosco (formulário com os campos nome, email, telefone, assunto e mensagem, que será enviado para o endereço de email do administrador).

Considerações: A grande rede popularizou-se com a chegada de novas tecnologias, possibilitando acesso quase ilimitado aos seus usuários e isso é uma prova substancial de que esta ferramenta conquistará cada vez mais espaço na



preferência dos consumidores. As possibilidades de venda on-line para este mercado são muitas, visto que no exemplo aqui relatado, se oferece um serviço que desde o primeiro momento da compra, o cliente já pode fazer uso, o que serve como argumento de venda e potencializa esta relação entre cliente e empresa.

Anexos:

Anexo I – Tabela de preços Casório Fácil.

SERVIÇOS	PLANO GRÁTIS	PLANO CLASSIC	PLANO MASTER	PLANO PREMIUM
História dos Noivos	X	X	X	X
Direções / Local da cerimônia	X	X	X	X
Outros Eventos (Chá Bar, etc.)	X	X	X	X
Livro de Visitas (Mural de Recados)	X	X	X	X
Confirmação de Presença On-line	X	X	X	X
Lista de Presentes	X	X	X	X
Proteção do Site por Senha	X	X	X	X
Contador de Acessos	X	X	X	X
Habilitar / Desabilitar Páginas	X	X	X	X
Fornecedores	X	X	X	X
Integração da Loja Virtual	X	X	X	X
Suporte On-Line	X	X	X	X
Suporte Off-Line	X	X	X	X
Quizz dos Noivos	X	X	X	X
Quantidade Ilimitada de páginas	X		X	X
Ordenar Páginas	X		X	X
Musica MP3 de Fundo	X		X	X
Cotas de Lua de Mel	X		X	X
Loja Virtual	X			X
Introdução em Flash	X			X
Layouts Personalizados	30	06	30	30
Álbum de Fotos	01MB	02MB	05MB	Ilimitado
Confirmação de Presença Fone	Não Possui	Opcional	Opcional	Opcional
Domínio Personalizado				
Contas de E-mail	Não Possui	R\$49,90	R\$49,90	Incluso
Troféu Amigo do Peito	Não Possui	R\$49,90	R\$49,90	Incluso
TABELA DE PREÇOS DO PORTAL	Hospedagem p/ 03 Meses	R\$59,90	R\$99,90	R\$199,90
	Hospedagem p/ 03 Meses	R\$89,90	R\$159,90	R\$239,90
	Hospedagem p/ 03 Meses	R\$159,90	R\$239,90	R\$319,90
	Descontos de Renovação	20%	40%	60%



Anexo 2 – Página Principal Casório Fácil.

search... Home • Planos • Guia • Canais • Indique • Quem Somos

Administração

Username
Password

Remember Me

LOG IN

Forgot your password?
Forgot your username? No
Account Yet? [Create!](#)

Home

Quem Somos

Indique

Canais

Guia dos Noivos

Shopping

Planos

Fale Conosco

Links

Bem Vindo

Olá visitante, seja bem vindo ao Casório Fácil.

Aenean nonummy mauris
ellus potausce susvrius miu
m ci is atoqueenatibus.

et magnis dpartunt montes
nease biserta naser kisera
miarpase kerofe dolorease
miasertas ibusnis.

Recursos do site dos Noivos

- ✓ Confirmação de presença RSVP
- ✓ Álbum de fotos ilimitadas
- ✓ 36 modelos de layouts para escolher
- ✓ Altere tudo você mesmo, quantas vezes quiser, sem problemas.
- ✓ Troféu amigo do Peito

E muito mais...

Serviços

Shopping

1 pares Personalizados (50 a 200 pares)
Por: R\$ 10,50

Ainda não conseguiu achar serviço para o buffet? Navegue pelos nossos prestadores .

Ainda não conseguiu achar serviço para o buffet? Navegue pelos nossos prestadores . Ainda não conseguiu achar serviço para o buffet? Navegue pelos nossos prestadores . Ainda não conseguiu achar serviço para o buffet? Navegue pelos nossos prestadores . Ainda não conseguiu achar serviço para o buffet? Navegue pelos nossos prestadores .

1 set | Inicial | Monday, 01 Dezembro 2009 15:12

Anexo 3 – Página de Planos/Preços Casório Fácil.

The screenshot displays the 'Casório Fácil' website interface. At the top, there is a search bar and a navigation menu with links for Home, Planos, Guia, Canais, Indique, and Quem Somos. On the left, there is a red login box titled 'Administração' with fields for Username and Password, a 'Remember Me' checkbox, and a 'LOG IN' button. Below the login box is a navigation menu with links for Home, Quem Somos, Indique, Canais, Guia dos Noivos, Shopping, Planos, Fale Conosco, and Links. The main content area features a large image of a smiling couple. Below the image, there are three pricing plans, each with a ribbon icon:

- Classic (R\$ 59,90):** Confirmação de presença, Álbum de fotos até 2MB, 06 opções de layout, Quiz dos Noivos.
- Master (R\$ 99,90):** Álbum de fotos até 5MB, 30 opções de layout, Música de fundo, Qtde. ilimitada de páginas, 40% de desc. na renovação.
- Premium (R\$ 199,90):** Introdução em Flash, Álbum de fotos ilimitado, Domínio personalizado incluso, Troféu amigo do peito incluso, Loja Virtual, 60% de desc. na renovação.

At the bottom left, there is a 'Shopping' section with an image of personalized shoes and the text 'Isenomas Personalizadas (20 a 300 pares) Preço R\$ 18,90'.

Referências Bibliográficas:

KOTLER, **Marketing de A a Z**. Rio de Janeiro: 3ª Edição, 2003.

SAMPAIO, **Propaganda de A a Z**. Rio de Janeiro: 2ª Edição, 1999.

SANTANNA, **Propaganda: Teoria, Técnica e Prática**. 7ª Edição, 1998.

GOLDSCHMIDT, Andrea., “Análise SWOT na captação de recursos – avaliação de oportunidades, ameaças, pontos fortes e pontos fracos”, retirado de:

<http://integracao.fgvsp.br/ano6/06/financiadores.htm>

VECCHIATTI, A evolução do cidadão e o comércio eletrônico. Pesquisa sobre o uso das tecnologias da informação e da comunicação no Brasil 2007. Disponível em:

<<http://www.cetic.br/tic/2007/indicadores-cgibr-2007.pdf>> Acesso em: 18/09/2008.