EIAI LAB × ABA SANTOS

Diagnóstico — abasantos.com.br hoje

> 1 página. Direto ao ponto. Os 3 problemas que estão te custando dinheiro agora.

Foto da operação atual

ITEM	ESTADO HOJE
Plataforma	Magento Community + tema weltpixel/Bring + módulos Amasty e Mageplaza
Catálogo ativo	160 produtos publicados em 14 categorias
Faixa de preço	R$ 0,20 a R$ 231,95 (médio R$ 27,84)
Última atualização do tema	2023 (versão `1678909422`)
Robots.txt	Bloqueia 30+ bots, inclusive o Google Image — limita SEO
Sitemap declarado	`pub/google_sitemap_1.xml` — não responde (404). Google não consegue indexar tudo.
Tipo de cliente atendido	Mistura B2B + B2C + licitação no mesmo funil sem hierarquia

---

3 problemas críticos

1. O site não diferencia quem é o cliente

A home mistura "promoções de luva" com "atendimento pra hospital" no mesmo lugar. Resultado:

- O **pregoeiro** que entra procurando atestado de capacidade técnica não acha — desiste.
- O **hospital** que precisa de tabela negociada não vê área dele — liga pelo telefone.
- A **pessoa do ramo (PF, pequena clínica)** se sente perdida no meio de termos B2B.

Custo provável: lead B2B que nem chega a entrar em contato. Você só perde o que nem sabe que perdeu.

2. SEO técnico travado

Sitemap declarado (`pub/google_sitemap_1.xml`) retorna 404. Google não consegue listar produtos novos automaticamente. Robots bloqueia bots úteis (DuckDuckGo, alguns crawlers de busca, e os crawlers de IA generativa). Tema "Bring" carrega 18 arquivos CSS separados — site lento no celular, pior posição no Google.
Custo provável: quem busca "luva cirúrgica caixa 50 pares preço" não encontra a Aba Santos antes dos concorrentes.

3. Sem ferramenta de cotação online

Você mesma falou: "É e-mail pra todo lado, planilha que a vendedora monta, aí o cliente pede alteração, e a gente perde o fio da meada." O site atual não tem cotação. Cliente B2B → contato manual → perda de versão → fecha com concorrente que tem sistema.
Custo provável: cada hora que sua vendedora gasta refazendo planilha é 1 hora que ela não tá ligando pra cliente novo.

Comparação rápida com concorrentes

CAPACIDADE	ABA SANTOS HOJE	CONCORRENTE MÉDIO
Site separado pra B2B/B2C	❌	✅
Cotação online	❌	✅ (alguns)
Mobile rápido	❌ (Magento legado)	✅
Catálogo organizado por persona	❌	✅
Área pregoeiro / licitação dedicada	❌	✅

O que a reformulação resolve

PROBLEMA	SOLUÇÃO PROPOSTA
Mistura de público	Site institucional + Ferramenta de cotação + Loja Shopify (3 frentes separadas)
SEO travado	Site estático moderno + sitemap automático + Open Graph + Schema.org

PROBLEMA	SOLUÇÃO PROPOSTA
Sem cotação	Ferramenta dedicada (estrutura desenhada junto com você na Reunião 2)
Magento caro/lento	Stack moderno e leve, manutenível pela equipe
Equipe não consegue mexer	Painel simples no blog + Shopify (interface familiar)

> **Próxima ação:** revisão da proposta + agendamento das próximas reuniões — direção visual (a partir dos três esboços online que você já recebeu), ferramenta de cotação e loja Shopify, nessa ordem.