

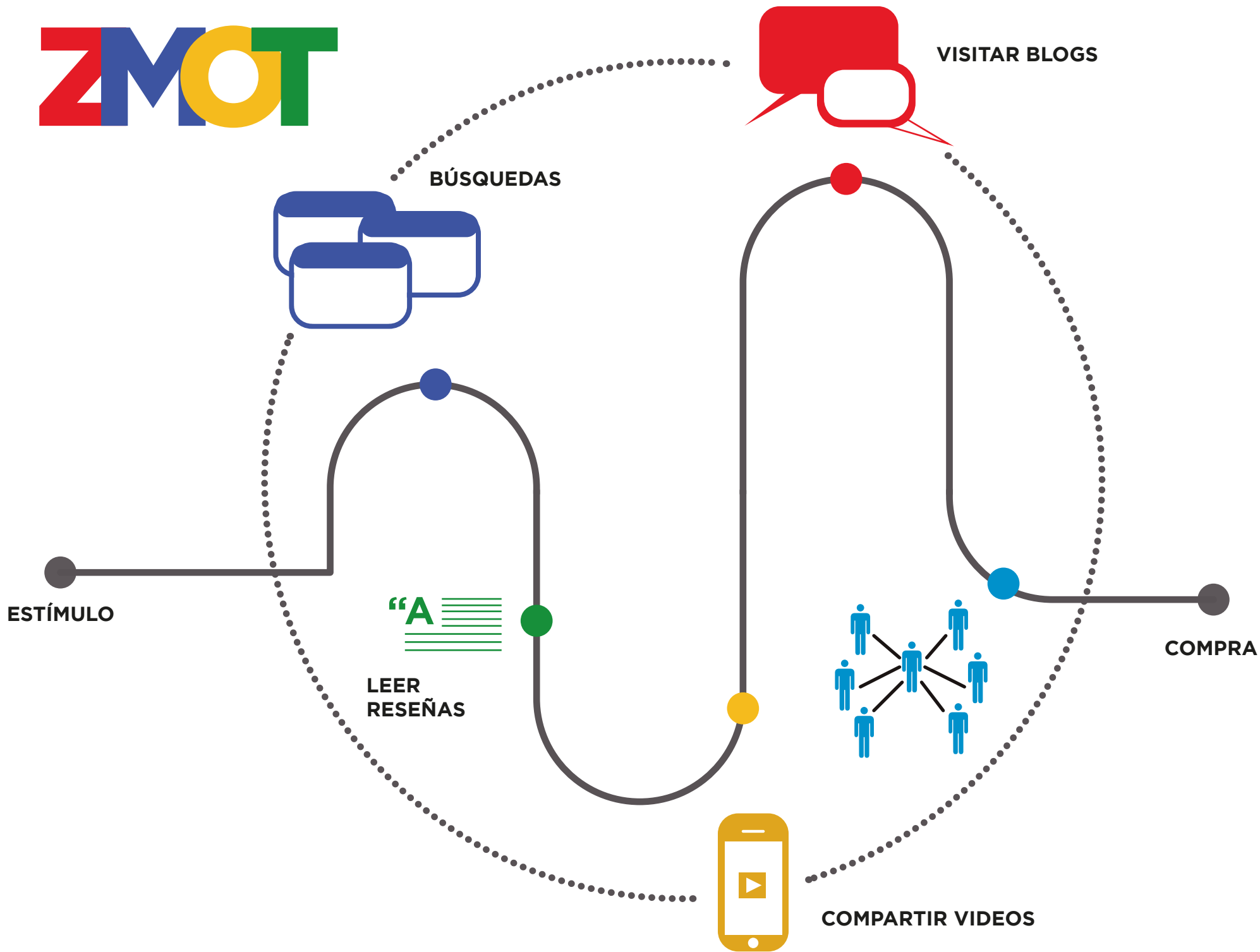
# 12 pasos para crear **el sitio web perfecto**



El que un negocio tenga presencia en línea, ya no solo es una tendencia, es vital, pues el mercado es cada vez más competitivo, y contar con un sitio web permite abarcar mercados potenciales.

Antes de lanzarse a crear el sitio web se deben tener en cuenta puntos relevantes para que el sitio genere un impacto real en la estrategia de negocio.









# 1 Definir objetivos

Definir que se pretende conseguir con el sitio web del negocio es la parte más importante, ya que esto dará forma a la manera en que se debe construir el sitio.



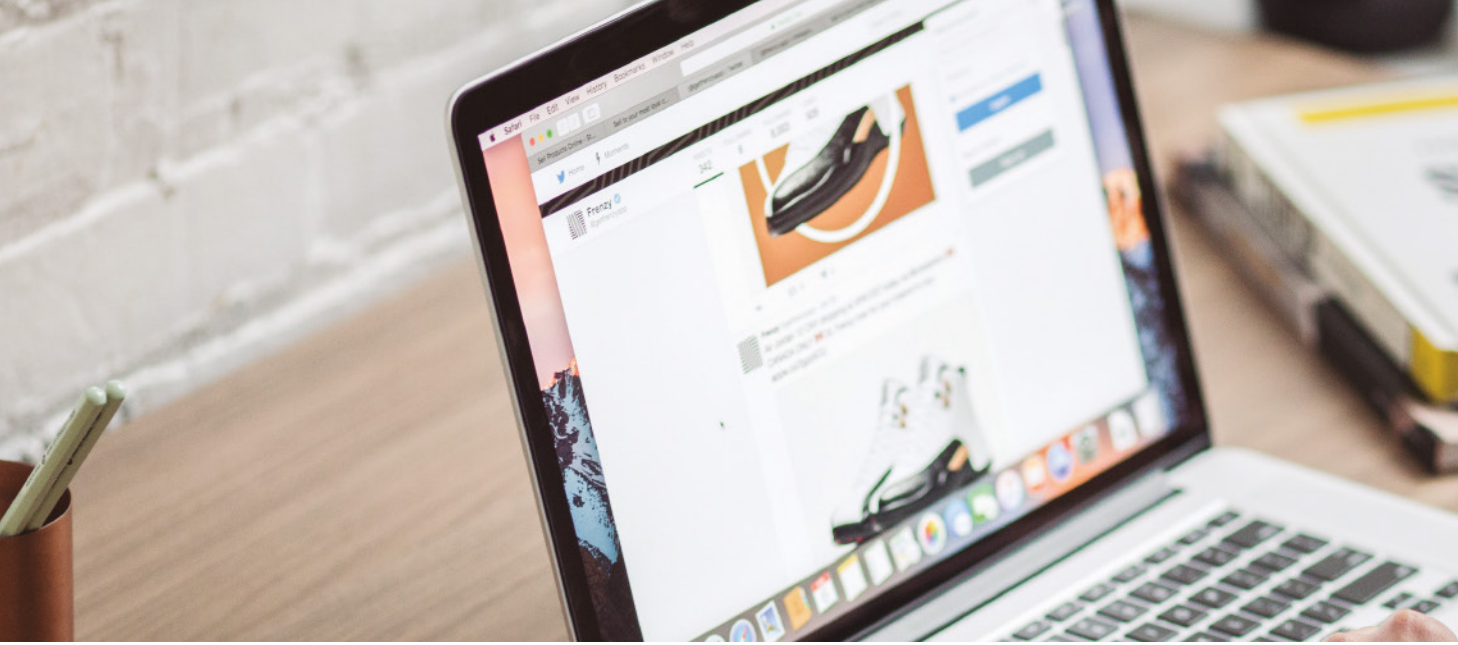
Existen al menos 5 tipos de sitios para negocios que van en función del objetivo principal.



# Páginas web transaccionales

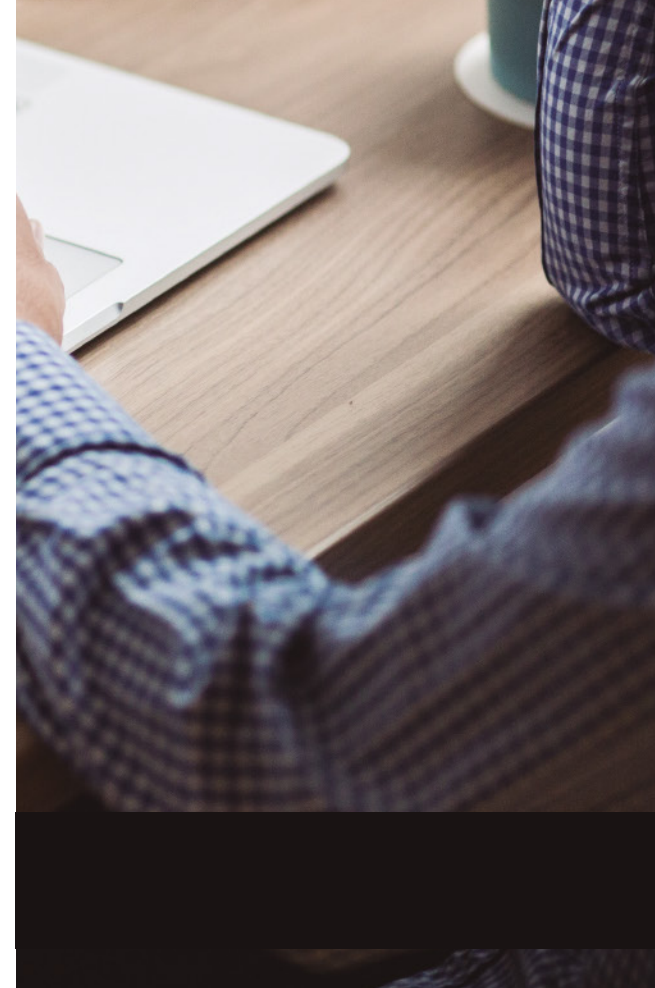
El principal objetivo de éstas páginas es el de realizar ventas o transacciones online; un segundo objetivo muy común es el de colocar información sobre sus productos.





# Páginas web orientadas al servicio.

Está orientada a brindar información sobre la oferta de servicios de la empresa. Este tipo de páginas tienen como principal objetivo estimular a los clientes para que terminen el proceso de compra “offline”. Además funcionan para generar relacione con los clientes.





# Páginas web dirigidas a la **construcción de una marca.**

Generalmente utilizadas por profesionales enfocados en generar reputación online y posicionarse como un líder de opinión en algún tema de expertise.

También pueden ser utilizadas por organizaciones que pretenden generar un impacto positivo en la manera en que son percibidas por sus audiencias.



# Páginas web de contenido



Enfocadas en ofrecer contenido de calidad diario, comúnmente son blogs con una temática específica, estos sitios permiten generar ingresos por venta de publicidad.

# Páginas web de comunidades o foros

Están enfocadas en estimular la comunicación, interacción y generación de contenidos entre los miembros, así como el intercambio de información entre sus usuarios.





## 2 Entendiendo el embudo de conversión

El embudo de conversión es un término que se utiliza en marketing digital para definir los distintos pasos que tiene que dar un usuario para cumplir un objetivo determinado dentro de la web, ya sea un registro, una compra o la generación de un lead (es decir, cuando un visitante nos proporciona sus datos mediante algunos de nuestros formularios).

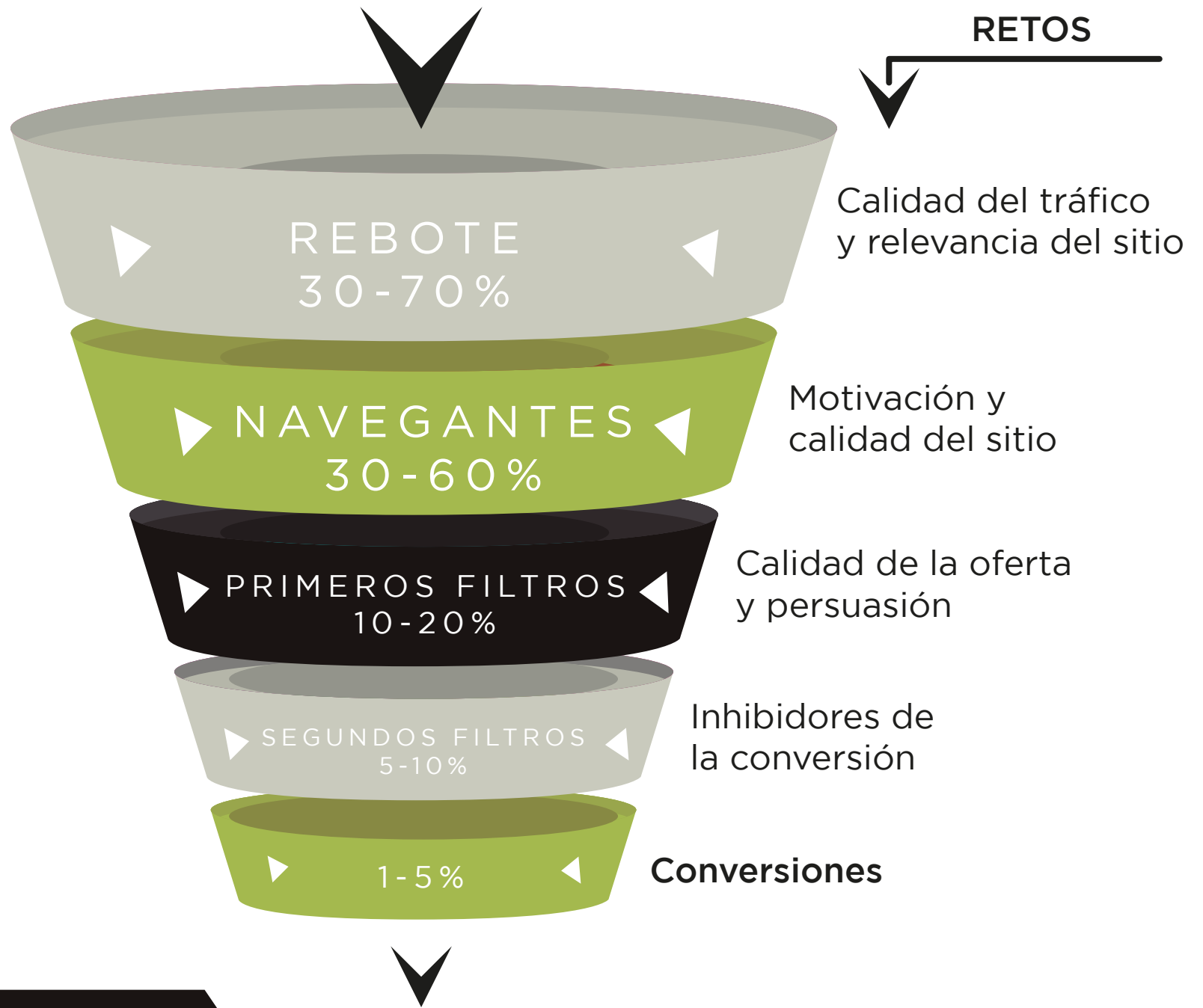


Las estrategias a través de las cuales un potencial cliente puede llegar a una página web pueden variar. Todas estas estrategias deben plasmarse a través de un plan que permita tener claridad de cual medio o fuente nos brinda mejores resultados.

## Algunos de los métodos más utilizados son los siguientes:

- SEO
- SEM
- Publicidad en Redes Sociales.
- Tráfico desde Redes Sociales.
- Enlace de referencia de otros sitios.
- Visita Directa







# 3 Dominio & Hosting

Si el sitio lo construirá una agencia externa al negocio, es muy importante que el encargado del negocio pague el hospedaje y el dominio y solo le proporcioné los accesos al externo, créanme, se van a evitar muchos dolores de cabeza.



Al elegir el dominio se debe tomar en cuenta que el nombre debe ser fácil de pronunciar y de recordar, debe ayudar a entender de qué se trata el sitio web.

# 4 Plataformas



La elección de la plataforma sobre la que se construirá el sitio web, puede ir en función de la necesidad del negocio, existen diferentes opciones que pueden ajustarse a tu proyecto





# WordPress

Es sin duda, la plataforma más relevante y con mayor uso entre las empresas debido a su facilidad de uso y configuración.





# Drupal

Es uno de los sistemas más robustos que existen y que permiten total personalización, sin embargo requiere un conocimiento mayor de programación.



# Prestashop y Magento



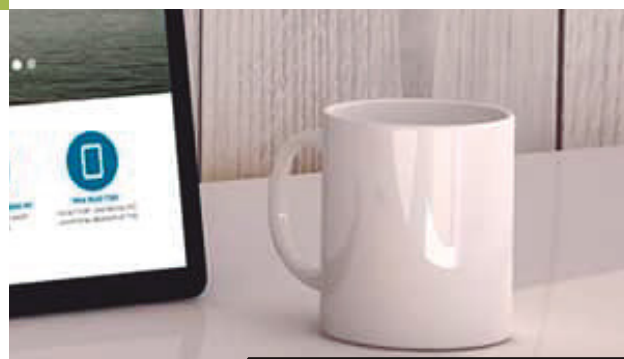
Son de las mejores opciones si lo que se quiere es crear una tienda en línea.



# 5 Diseño responsivo

Google realiza de manera constante estudios y encuestas, acerca de los intereses y el tipo de búsquedas que realizan los usuarios.

Al incrementar las búsquedas por medio de dispositivos móviles, decidió modificar su algoritmo para ofrecer una mejor experiencia de usuario.

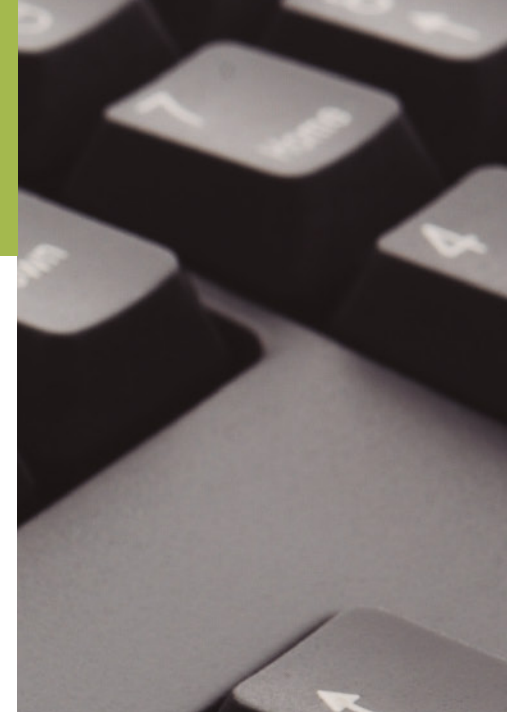
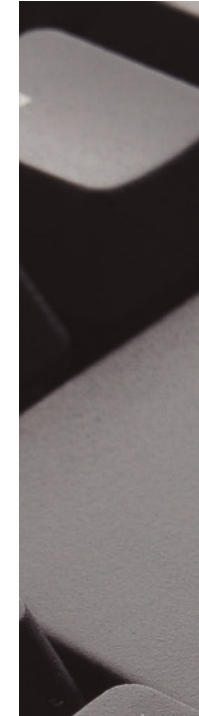




# 6 Palabras claves

Las palabras clave son importantes porque son las frases con las que las personas realizan consultas en los buscadores.

El público que accede a un sitio a través de estas consultas esta activamente buscando información relacionada con el contenido al que se dirige, por lo que su interés en el mismo será mayor.



Al elegir las palabras claves se deben utilizar todas aquellas que hagan referencias a nuestros servicios o productos, y pensar en cómo los posibles clientes pudieran buscarnos.

# 7 Estructura del sitio y contenido

Teniendo el objetivo de la página, las palabras clave, y como se generará tráfico al sitio, se procede a realizar una maqueta (puede ser una libreta o en una herramienta más profesional como Xmind) del sitio para tener claridad de la estructura que debe tener.

Esto permite también que los visitantes puedan encontrar de manera sencilla lo que están buscando. El contenido deberá estar enfocado en ayudar al cliente a entender lo que hace el negocio y como nuestra oferta es la solución a su necesidad.



# 8 Uso de imágenes



Una duda que es muy común, es acerca del uso de imágenes que se utilizarán dentro del sitio web.

Existen diferentes opciones para dar solución a esto:

Banco de imágenes, gratuitos, de paga o imágenes propias



# Banco de imágenes pagado

Es sin duda una de las mejores opciones si de imágenes de calidad se trata, tienen licencia comercial y cada día actualizan el catálogo.

**shutterstock®**





# Banco de imágenes gratuitos

Ofrecen a los usuarios contenido gráfico gratuito de alta calidad: ilustraciones exclusivas y recursos gráficos seleccionados cuidadosamente por su equipo de diseño, con el fin de proporcionar a los usuarios un excelente contenido que puedan utilizar tanto en proyectos personales como comerciales.



# Imágenes con licencia Creative Commons

Existen diversos sitios que ofrecen este tipo de imágenes y tienen la cualidad de cualquier persona puede utilizarlas de manera libre, siempre respetando el tipo de licencia que se otorga.





# Imágenes propias

Esta es la opción con el costo más elevado, pero que permite una total personalización de las fotografías, además de brindar una imagen profesional al sitio web




# 9

## La importancia de **contar con un Blog**



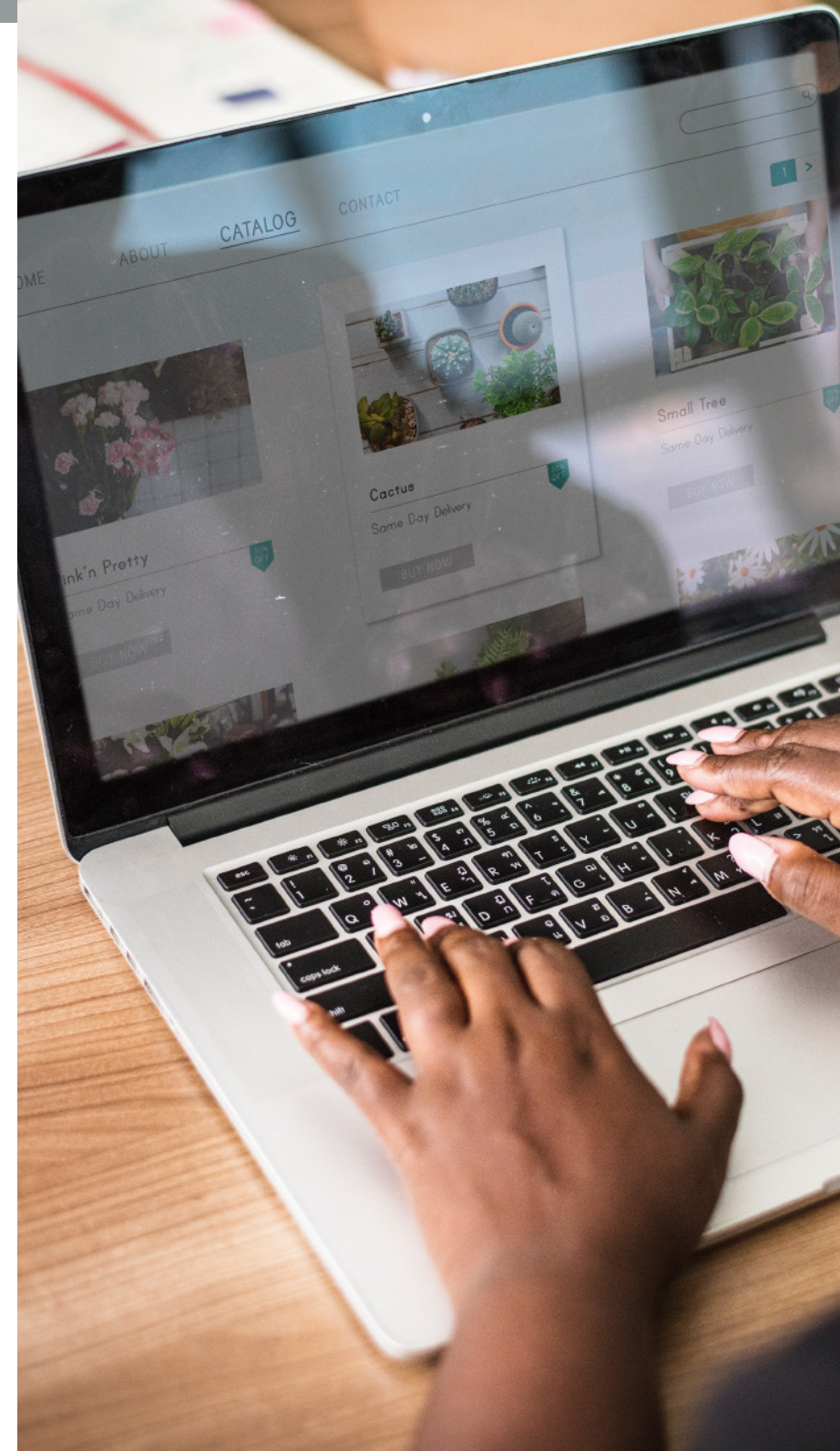

Un blog permite potenciar los objetivos de la estrategia de comunicación de tu empresa. Te permite posicionarte como un experto otorgando contenido de valor a tus audiencias.





El blog aumenta la visibilidad en buscadores y es un punto de contacto para los clientes.

Siendo así una forma de generación de leads, según una estadística de Hubspot 83.9% de las empresas aumentaron la cantidad de prospectos en 7 meses, luego de haber implementado una estrategia de generación de contenidos de valor.

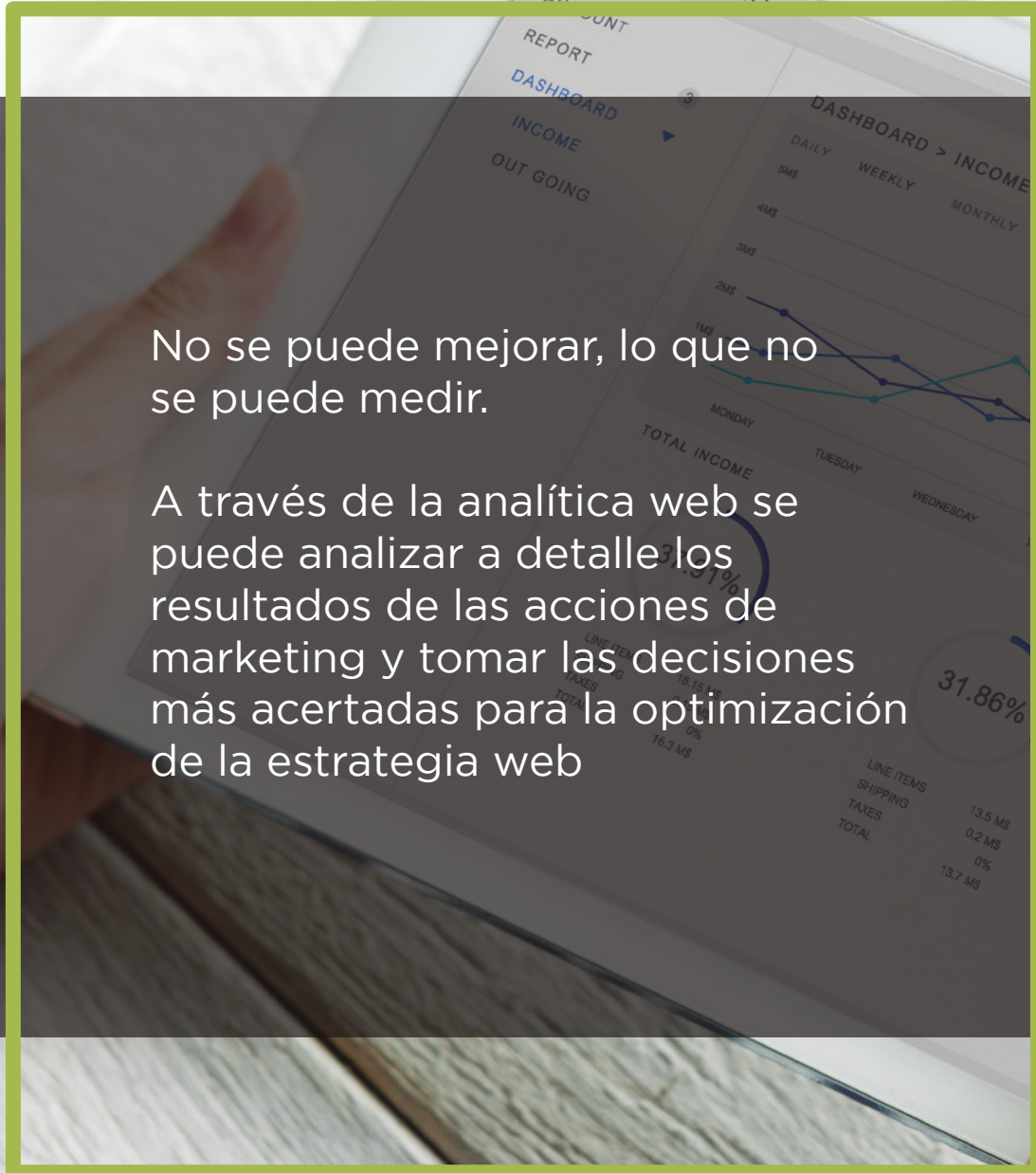




# 10 Analítica web

No se puede mejorar, lo que no se puede medir.

A través de la analítica web se puede analizar a detalle los resultados de las acciones de marketing y tomar las decisiones más acertadas para la optimización de la estrategia web





De igual forma permite:

- Entender los hábitos de navegación de tus visitantes
- Conocer de donde provienen las visitas, que contenido es más relevante, que medio genera más tráfico
- Identificar a nuestra audiencia correcta y conectar con ella.
- Tomar mejores decisiones de negocio



# 11

## Aspectos legales que deben estar presentes en **tu sitio web**

En México existen obligaciones legales que deben cumplirse al crear un sitio web:

- Aviso de Privacidad en caso de recopilar datos personales, se debe dejar clara la manera en que el negocio hará uso de la información.
- Si el sitio almacena y recupera información acerca de los hábitos de navegación y búsquedas se tiene que dar aviso mediante las políticas de cookies.
- Dependiendo del tipo de contenido y negocio, pudieran existir otro tipo de regulaciones, sobre todo en aquellos sitios que sean transaccionales como tiendas en línea.
- La recomendación es acercarse a un abogado que sea experto en estos temas y pueda brindarte una mejor asesoría.



# 12

# Redes sociales



Actualmente las redes sociales son el medio de mayor exposición de los negocios, incluir los accesos a las diferentes redes donde el negocio tiene presencia, ayudará al visitante a generar un mayor acercamiento con la empresa y sirve como un punto de conexión para atención al cliente.



World Business & Marketing Federation

# ¡GRACIAS!

[www.worldbmf.com](http://www.worldbmf.com)

