



ELEMENTOS IMPRESCINDIBLES EN UNA PÁGINA WEB QUE CAPTEN CLIENTES

PATRICIA BENTUREIRA

1. Diseño Responsive

- ☐ Asegúrate de que tu sitio se vea bien en dispositivos móviles, tablets y desktops
- ☐ Realiza pruebas en diferentes navegadores y tamaños de pantalla.

2. Propuesta de Valor Clara

- ☐ Define claramente qué ofreces y por qué eres diferente.
- ☐ Incluye un encabezado atractivo que resuma tu propuesta de valor.

3. Llamadas a la Acción (CTAs)

- ☐ Coloca botones de llamada a la acción visibles y atractivos en toda la web.
- ☐ Utiliza verbos de acción que inciten a los usuarios a actuar (ej. "Compra ahora", "Solicita una consulta").

4. Navegación Intuitiva

- ☐ Crea un menú claro y accesible para que los usuarios encuentren fácilmente lo que buscan.
- ☐ Usa categorías y subcategorías lógicas.

5. Información de Contacto Visible

- ☐ Incluye un número de teléfono, dirección de correo electrónico y un formulario de contacto en cada página.
- ☐ Considera agregar un chat en vivo para atención instantánea.

6. Contenido de Calidad

- ☐ Ofrece contenido relevante y útil que responda a las necesidades de tus visitantes.
- ☐ Incluye descripciones claras de productos/servicios, testimonios y casos de éxito.

7. Testimonios y Reseñas

- ☐ Muestra testimonios de clientes satisfechos en tu página de inicio y en las páginas de productos/servicios.
- ☐ Añade logotipos de empresas con las que has trabajado, si aplica.

8. Optimización para SEO

- ☐ Investiga y utiliza palabras clave relevantes en títulos, descripciones y contenido.

9. Carga Rápida

- ☐ Optimiza imágenes y recursos para asegurar que tu web cargue rápidamente.

10. Seguridad (SSL)

- ☐ Instala un certificado SSL para asegurar que tu sitio sea seguro.
- ☐ Muestra íconos de seguridad para generar confianza en los usuarios.

11. Analíticas Integradas

- ☐ Configura Google Analytics para rastrear el comportamiento de los usuarios.
- ☐ Monitorea métricas como la tasa de conversión, la duración de la sesión y las páginas vistas.

12. Estrategia de Email Marketing

- ☐ Ofrece contenido exclusivo o descuentos a cambio de suscripciones.
- ☐ Mantén a tu audiencia informada sobre novedades, promociones y contenido útil.

13. Optimización Continua

- ☐ Realiza ajustes y mejoras periódicas en elementos clave como los CTAs, títulos y el diseño.
- ☐ Analiza el comportamiento de los usuarios utilizando herramientas de analítica para identificar áreas de mejora y asegurar que tu web esté siempre optimizada para convertir.

¿ESTA LISTA TU PÁGINA WEB PARA CAPTAR CLIENTES?