

## *Anatomía de un Website*

### 1. ¿Qué es una website?

Los sitios web son lugares digitales donde se alojan imágenes, informaciones, material multimedia, etc. Es un medio de comunicación. En el caso que nos interesa se trata de una plataforma en la que se da a conocer tu negocio y/o emprendimiento, tus productos y/o servicios, tus ofertas especiales, promociones y mucho más.

Cada sitio web tiene una página de inicio (en inglés Home Page), esta es el primer documento que ve el usuario al entrar en el sitio web poniendo el nombre del dominio de ese sitio en un navegador. El sitio normalmente tiene otros documentos (páginas web) adicionales.

### 2. Importancia y ventajas

Principalmente es importante porque permite conectar con una mayor cantidad de clientes potenciales, además en una website tienes la posibilidad de reunir todos los elementos para presentar tu negocio y/o emprendimiento. Tanto la importancia como las ventajas de la website aplica a una página web, con la diferencia de un sitio web es tu casa como emprendedor, tú tienes tu casa arreglada, limpia, organizada, el sitio web es la primera impresión que tiene un cliente potencial sobre ti, tu imagen, tu producto, por eso es que es tan importante que des una buena primera impresión. Un usuario solo pasa 3 segundos en tu página, si no le gusta con un clic en Google se va a otra, por eso es tan importante el home page. Debe de instigar a ese usuario a convertirse cliente potencial porque está interesado en tus productos o servicios.

La apariencia global, mientras la página es un elemento especial, como una habitación específica de la casa. A continuación te presento algunas ventajas:

- ✓ Ventaja competitiva:

Tener un sitio web te da la ventaja de diferenciarte de la competencia, tienes la oportunidad de mostrar tu especialidad, de presentarte de la mejor forma a tus potenciales clientes y hablarles sobre tus productos y/o servicios.

- ✓ Alcance mundial de su producto o servicio:

Tu website debe estar enfocada en tu cliente ideal, por alcance mundial no me refiero a que vayas a alcanzar a todos en la geografía mundial, sino a tu cliente ideal donde quiera que se encuentre. Puedes establecer estrategias de marketing con mayor alcance.

- ✓ Tarjeta de presentación:

La website te permite mostrarte a tus clientes, te da la ventaja de poder posicionarte a través de los motores de búsqueda, para indexarte a Google necesitas una página web presentable, alojada en un buen servidor y de buena calidad, para que le dé al cliente una inmensa confianza.

- ✓ Prestigio y calidad de su empresa:

Una website te ofrece la oportunidad de darte a conocer, a ti o tu marca, negocio y/o emprendimiento, desde una perspectiva muy profesional y sobria. Recuerda que el cliente compra por necesidad y también por preferencia, por impulso o por atracción a un determinado producto o servicio. Con una web puedes demostrar tu prestigio y calidad para convertirte en la opción preferencial de tu cliente ideal.

✓ Buena relación costo-beneficio:

El costo de un sitio web es muy bajo al compararse con otros medios de publicidad, además esta forma es permanente. El costo en relación a los beneficios es otra de las ventajas que debes considerar para posicionar tu negocio y/o emprendimiento a través de esta herramienta digital. Pero tienes que invertir en SEO, en un buen diseño. En este momento las plantillas más usadas son las de Wordpress, existen pagas y gratis, no aconsejo trabajar con website hechos con wix gratuitos porque en el nombre se ve que son gratis y eso crea desconfianza en el usuario, aparte te limitan en cuanto a las posibilidades que se pueden usar.

### 3. Diferencias entre website y página web

Una página web es parte de un sitio web y es un único archivo con un nombre de archivo asignado que se utiliza generalmente para promover un infoproducto o producto pago o gratuito, que solo centra la atención en ese producto o servicio, para que la gente no se distraiga, no tiene más que una sola página con un llamado a la acción, mientras que un sitio web es un conjunto de archivos llamados páginas web.

En comparación con un libro un sitio web o website viene a ser el libro completo y una página web de esa website sería un capítulo de ese libro. El título del libro equivale al nombre del dominio del sitio web. Un capítulo, al igual que una página web, tiene un nombre que lo define. El índice de los capítulos del libro sería el equivalente al mapa del sitio web (sistema en inglés).

### 4. ¿Qué es la anatomía de una website?

Como en el siguiente punto te hablaré de la anatomía de una website, quiero que comprendas primeramente a qué me refiero con el término "anatomía" bajo este contexto. Por anatomía se entiende la estructura y/o características que componen tanto a una Website.

Comprender tal estructura o sus características permitirá desarrollarlas de forma efectiva a tus propósitos. Así el usuario, potencial cliente, entenderá fácilmente que en tu sitio, página o landing page puede encontrar la solución a sus problemas y necesidades.

### 5. Anatomía de una Website

Podrás encontrar algunas variantes entre las formas como algunas personas explican las características de una website, en esta oportunidad yo quiero hablarte de una anatomía efectiva para las ventas, para mostrar tu marca de la mejor manera, atraer usuarios, convertirlos en clientes y brindarles una experiencia positiva que les ayude a

entender que tú tienes la solución que ellos están buscando, a continuación las características fundamentales de la anatomía de una website que cumpla con los propósitos que te he mencionado:

- **Debe ser Dinámica**

Un sitio web destinado a mostrarles a los usuarios lo que ofreces y atraerlos como clientes, debe presentar la información de forma dinámica, eso lo logras con un buen sistema gestor de contenido.



- **Debe tener Misión y Visión**



Es importante que en tu website se describa cuál es tu Misión, es decir, qué es lo que has entendido como tu propósito de vida, qué es lo que quieres lograr, alcanzar. Al igual que tu visión, que es el camino que tomará tu emprendimiento y/o negocio.

- **Servicios o Productos**

Es lógico que tu website deba tener una página de Servicio y/o Productos, pues en tu caso es la razón de ser del sitio. Añade un carrito de compra, si para tu negocio es necesario, en dado caso debe haber un llamado a la acción.



- **Quién es la emprendedora como tal**



Debes presentarte en tu Website, un resumen sobre ti, tu historia, que puedan conocerte y así sentirse en confianza y saber que estás capacitada para ayudarles.

- **Debe presentar adaptabilidad**

En este punto me refiero a que sea Responsive, que se adapte a todo tipo de dispositivo sin inconvenientes, tu website debe abrir rápidamente, para que el usuario no migre antes de poder disfrutar lo que le ofreces.



- **Ofrecer herramientas para atención al cliente o al visitante**



Es importante que el usuario se sienta atendido. Debe ofrecerle un canal de comunicación. Que pueda encontrar en tu website una pestaña donde se le indique cómo hacer contacto contigo.

- **Contacto y Formulario de Suscripción**

Esto es sumamente importante, pues tu website debe permitirte aumentar tu lista de contacto para implementar tus estrategias de inbound marketing, entre otras. Este tipo de contacto y formulario es el que utiliza para suscripciones que te permitan hacerle llegar a sus correos artículos, noticias, etc. Detrás de esto existe todo un trabajo de email marketing, para campañas de publicidad, pero este es un tema que podrás conocer en otros de mis cursos.



También, debes tener una página de contacto, donde el usuario pueda enviar sus mensajes si está interesado en un producto y/o servicio. En esta página puedes dar a conocer tus redes sociales y en caso de que aplique, tus números de contactos.

- **Contenido**



Esto es fundamental dentro de la anatomía, por contenido me refiero a todo lo que el usuario encontrará por escrito. Por ejemplo la misión y la visión, es parte del contenido y debes redactarlo de forma que incluya SEO, para el posicionamiento orgánico de tu web, y que además exponga de forma clara y en buen lenguaje lo que es tu emprendimiento, qué quieres lograr y a dónde quieres llegar. También se incluye el contenido sobre quién eres, además de integrar un blog profesional en tu website, que te permita difundir información de valor para tus usuarios, pensando directamente en tu cliente ideal.

- **Redes Sociales**

Es importante que en la página de inicio, bien sea en la cabecera o al final estén los íconos de las redes sociales en las que se pueden encontrar tu negocio y/o emprendimiento, esos íconos deben ser a su vez botones que lleven directamente a tus redes sociales.

