



AGLAYA

Marketing e innovación digital

Estrategia digital:

**La importancia de tener
un sitio web**

www.aglaya.biz



Ibai Fernández

Marketing · Comunicación · Creatividad

«La clave de la vida es disfrutar de lo que se hace en el momento en el que se hace».

«Ser feliz es poder mirar al pasado... y sentir orgullo de las decisiones que se han tomado».

«El mejor momento para plantar un árbol fue hace 20 años. El segundo es ahora».



@ info@ibaifernandez.com

f @IbaiFernandezEC

▶ The IF Show

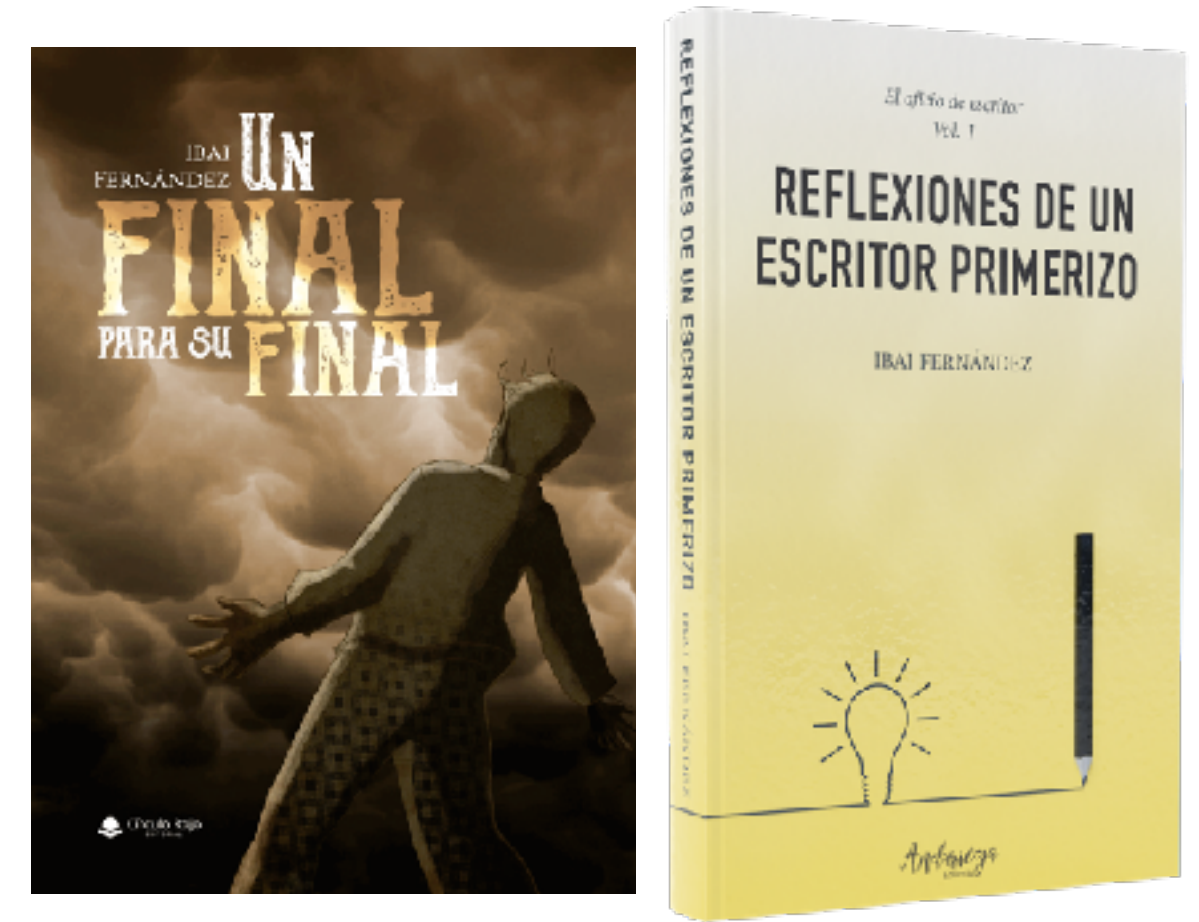
AGLAYA



KOMBUTXA
Índika



Andariega
magazine



Hola, soy Ibai.

Soy Ibai Fernández. He creado esta web para que me conozcas a través de lo que hago. Si quieres leer qué escribo, ve directo a mis artículos.

[Ve directo a mis artículos](#)

[¿Quieres ser escritor?](#)

Ibai Fernández





El portafolio de AGLAYA

Conoce las diferentes áreas en las que AGLAYA ha colaborado con aquellos que han confiado en nosotros para dar vida a su negocio.

www.aglaya.biz/portafolio

¿Por qué estáis aquí?

- ✓ Porque queréis poner vuestro negocio en Internet.
- ✓ Porque habéis escuchado por ahí que en Internet se vende mucho.
- ✓ Por el certificado que se entregará a los asistentes (quizás).
- ✓ Porque no teníais nada mejor que hacer.



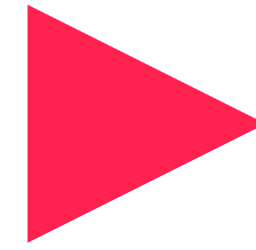
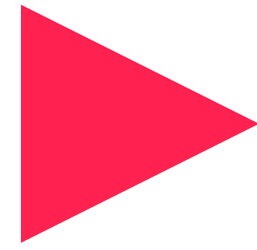
I ¿Para quién **NO** está diseñada esta charla?

- ☑ Si quieres ganar dinero en internet **inmediatamente y sin el más mínimo esfuerzo.**
- ☑ Si quieres ganar mucho dinero... **pero no estás dispuesto a la más mínima inversión.**
- ☑ Si esperas escuchar **<<trucos>>** que te hagan ganar dinero de forma rápida.
- ☑ Si **NO** te interesa aprender **verdaderamente.**
- ☑ **Si no tienes tiempo** que dedicarle a tu negocio.

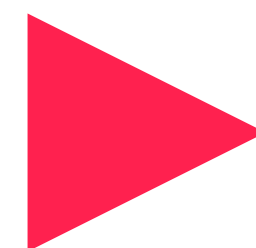
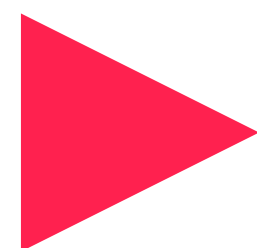
I ¿Para quién **SÍ** está diseñada esta charla?

- ☑ Eres micro, pequeño o mediano empresario, ~~emprendedor~~ o profesional independiente (*freelancer*).
- ☑ No sabes por dónde empezar en cuanto a **ventas online**.
- ☑ Quieres aprovechar todos **los beneficios de la digitalización** para tu negocio.
- ☑ Quieres tener éxito a la hora de **desarrollar tu negocio en Internet**.
- ☑ Sabes que las *crisis* continuas que vivimos te van a obligar a digitalizar tu negocio **necesariamente** más tarde o más temprano...

¿Qué es emprendimiento?



NO



SI

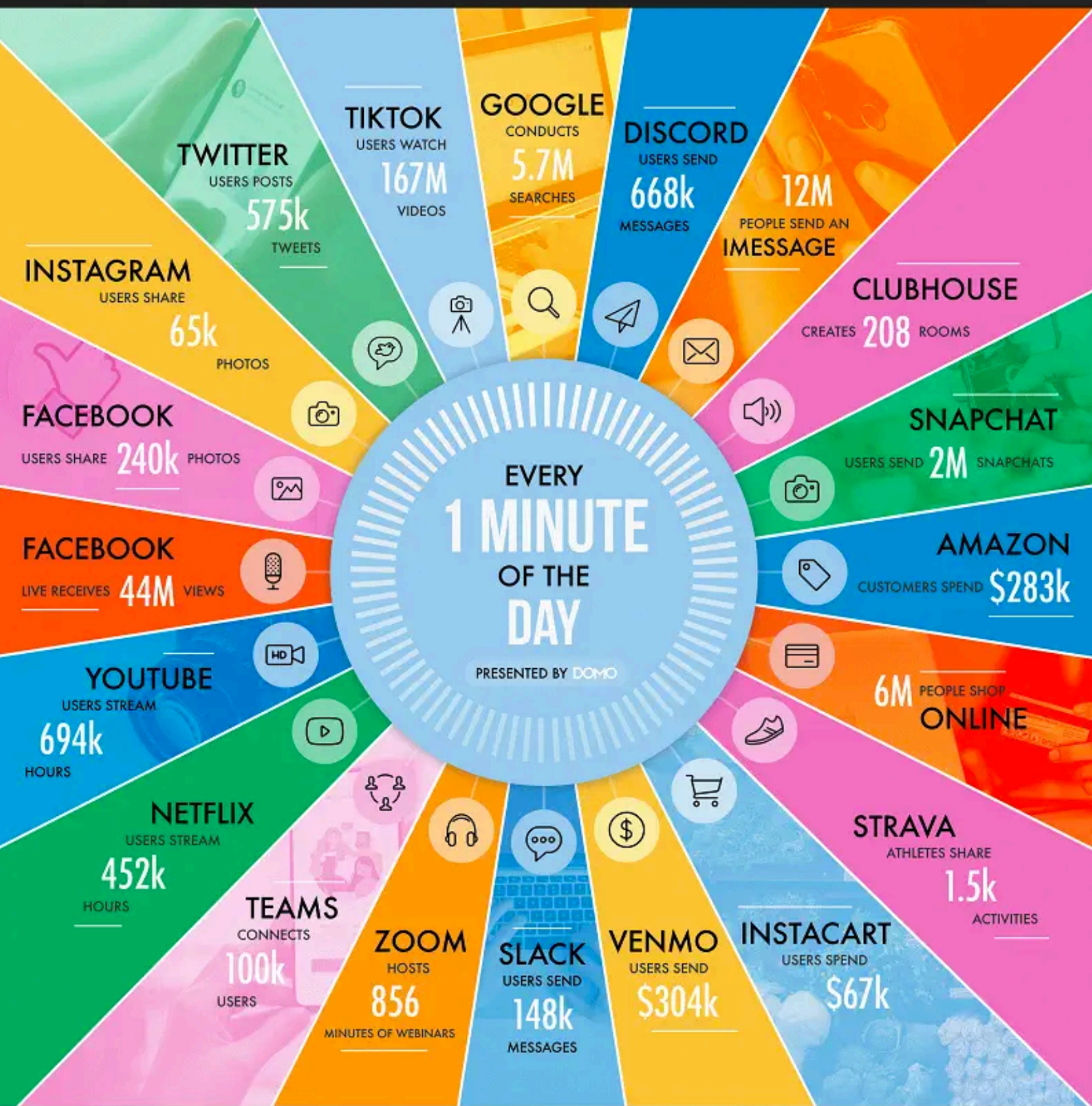
Las claves... **INNOVACIÓN & VALOR AGREGADO**



Data Never Sleeps 9.0

How much data is generated every minute?

The 2020 pandemic upended everything, from how we engage with each other to how we engage with brands and the digital world. At the same time, it transformed how we eat, how we work and how we entertain ourselves. Data never sleeps and it shows no signs of slowing down. In our 9th edition of the "Data Never Sleeps" infographic, we bring you a glimpse of how much data is created every digital minute in our increasingly data-driven world.



As of July 2021, the internet reaches 65% of the world's population and now represents 5.17 billion people—a 10% increase from January 2021. Of this total, 92.6 percent accessed the internet via mobile devices. According to Statista, the total amount of data consumed globally in 2021 was 79 zettabytes, an annual number projected to grow to over 180 zettabytes by 2025.

Global Internet Population Growth (IN BILLIONS)



As the world changes, businesses need to change too—and that requires data. Domo gives you the power to make data-driven decisions at any moment, on any device, so that you can make smart choices in a rapidly changing world. Every click, swipe, share, or like tells you something about your customers and what they want, and Domo is here to help you and your business make sense of all of it.

Learn more at domo.com

SOURCES: LOCAL IQ, BUSINESS OF APPS, DUSTIN STOUT, HOOTSUITE, EXPANDED RAMBLINGS, INTERNET WORLD STATS, STATISTA, CIBC, BRANDWATCH, KILL THE CABLE BILLS, YOUTUBE, KINETA, THE VERGE, MANAGEMENT COMMUNICATION, A CASE ANALYSIS APPROACH, INTERNET LIVE STATS, SODA, STATISTA



Un minuto en Internet

INSTAGRAM
65k
fotos
compartidas



TWITTER
575k
tweets

FACEBOOK
240k
fotos
compartidas

TEAMS
100k
usuarios
conectados

2021

AMAZON
\$283k gastados
por
consumidores



VENMO
Usuarios
envían \$304k



TIKTOK
167M
usuarios viendo
videos

En enero de 2021, el número de usuarios de Internet alcanzó al 59,5% de la población, lo que representa 4.660 millones de personas.

ZOOM
856
seminarios
web

GOOGLE
5,7M
de búsquedas



STRAVA
1,5k
actividades
compartidas

FACEBOOK
44M
de transmisiones
en vivo

YOUTUBE
694k
horas de video
por usuario

SLACK
148K
mensajes

12M
de correos
electrónicos

CLUBHOUSE
208 salas
creadas

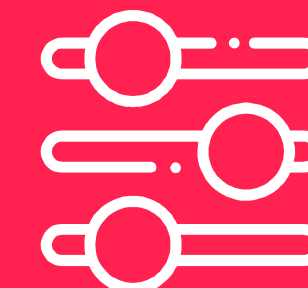
Clubhouse,
plataforma de audio,
ha sido uno de los
grandes
lanzamientos del
2021



NETFLIX
452k
horas cumplidas
por usuario



6M
De personas
compran en
línea





La importancia de estar en Internet

| ¿POR QUÉ LLEVAR MI NEGOCIO A INTERNET?

- ✓ Porque un negocio que no está en internet, hoy en día, no es un negocio.
- ✓ Por las herramientas que me permiten tener una visión a tiempo real de lo que funciona y de lo que no funciona.
- ✓ Para utilizar todas las herramientas de comunicación y publicidad que pone a mi disposición internet.
- ✓ Por la maximización de la productividad que permite.
- ✓ Porque nos permite entender mejor a nuestro segmento objetivo de clientes



Los beneficios de DIGITALIZAR MI NEGOCIO

(— es decir, de ponerlo en internet—)

- ✓ Mejora de las relaciones con los clientes
- ✓ Facilita la innovación a través del aprendizaje
- ✓ Facilidad para identificar clientes objetivos y apuntar a ellos
- ✓ Facilita el *branding*
- ✓ Facilidad de monitoreo y análisis con resultados en tiempo real
- ✓ Facilita la creación de una comunidad en torno a una marca
- ✓ Permite la pivotabilidad inmediata de la estrategia
- ✓ Es permanente y omnipresente
- ✓ Facilidad de uso
- ✓ Publicidad más asequible que la de los medios tradicionales

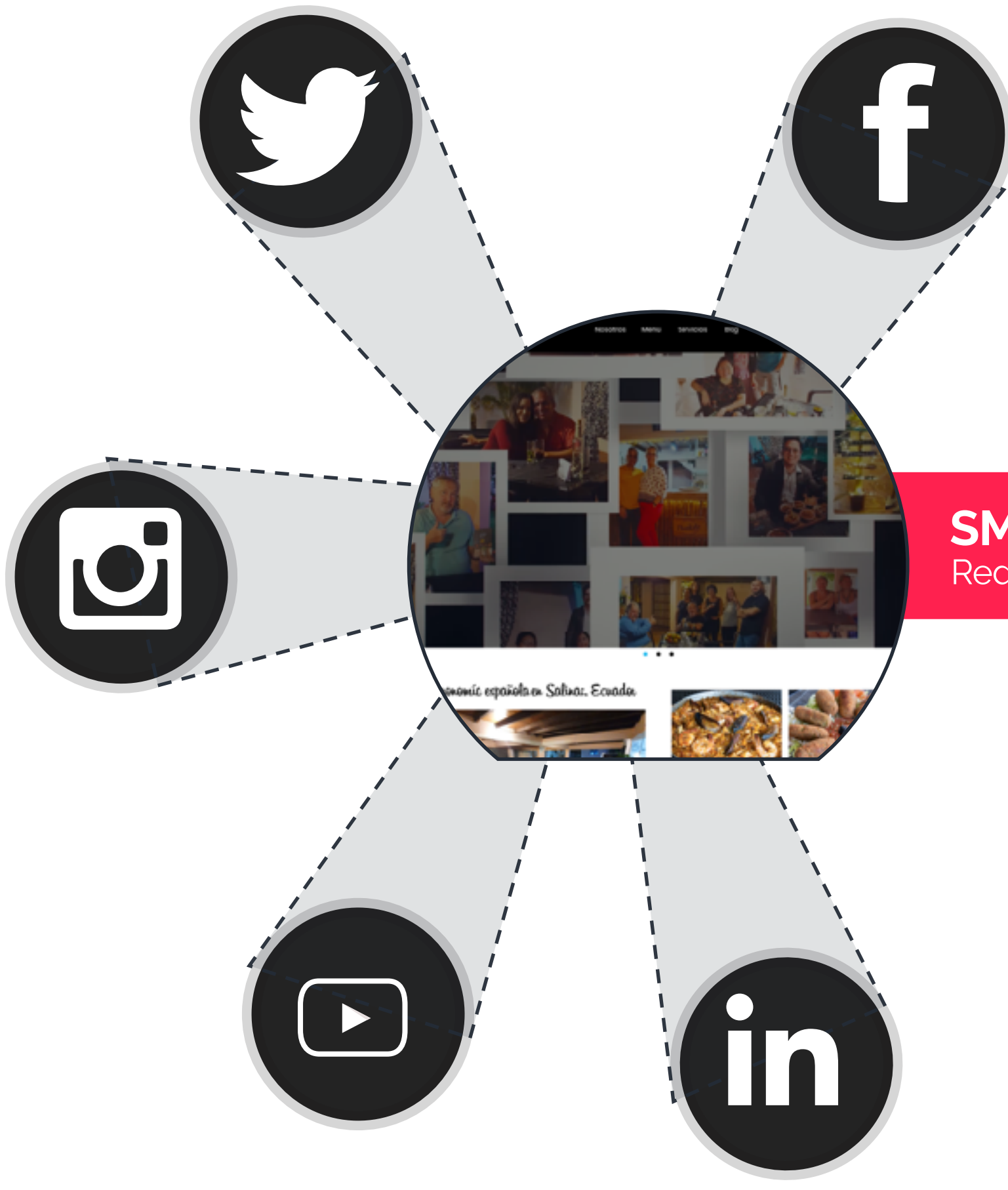


Estrategia digital 4.0

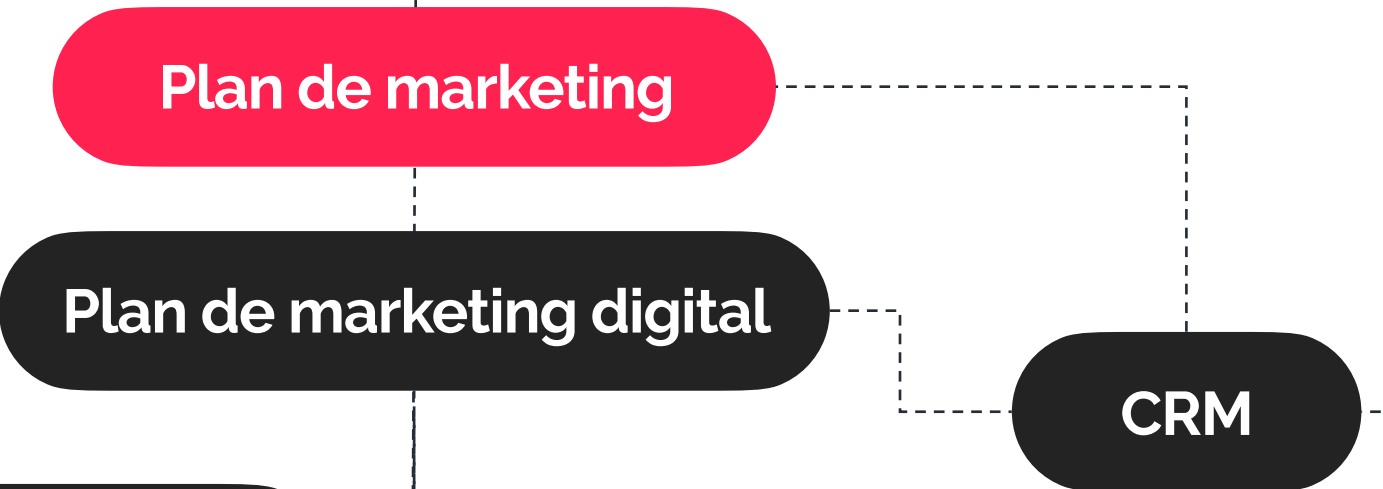
Mapa de presencia digital



Mail MKT
WhatsApp Bussines



SMO
Redes Sociales

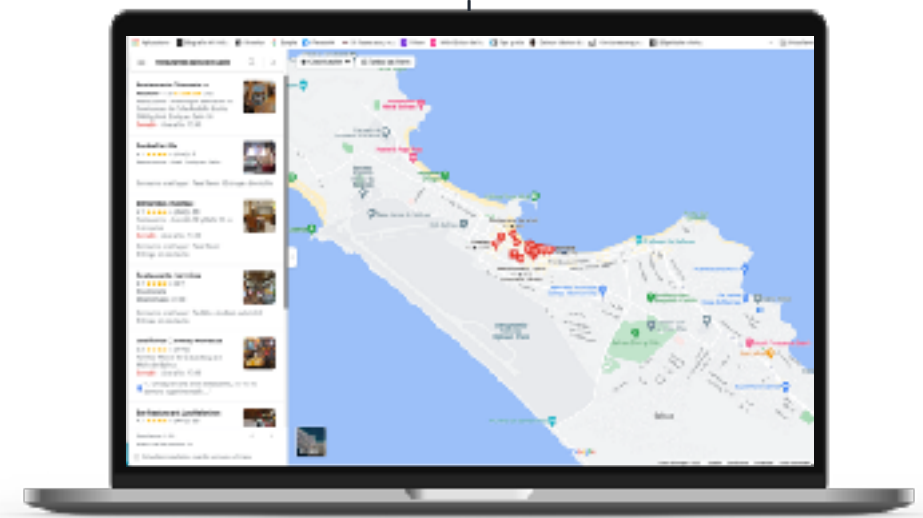
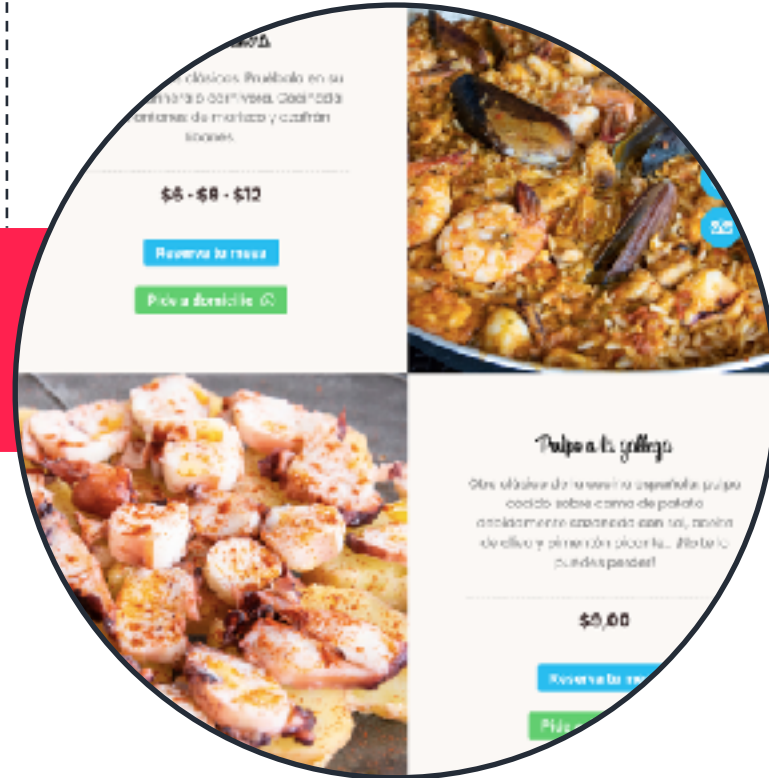


Plan de contenidos

Web



Tienda on line
sokko.store



Publicidad digital y programática

| ¿Por qué es importante tener un sitio web?

- ✓ Porque te ayuda a desarrollar la imagen de la marca
- ✓ La marca tendrá más visibilidad que ayudará a generar valoración por parte de los usuarios.
- ✓ Tener presencia en Internet significa que se trata de una empresa que está a la vanguardia del mercado.
- ✓ Un sitio web y la información que allí se incorpore ayuda a generar una relación a largo plazo con usuarios y clientes.
- ✓ Una página web empresarial permite lograr posicionamiento en Google
- ✓ Eleva el prestigio de la marca
- ✓ Aumenta en el cliente y/o usuarios la confianza en el producto o servicio que se ofrece
- ✓ La relación costo beneficio de un sitio web en comparación a otros medios publicitarios es mucho más económico
- ✓ Para ciertos giros de negocio además les da la facilidad de el alcance mundial

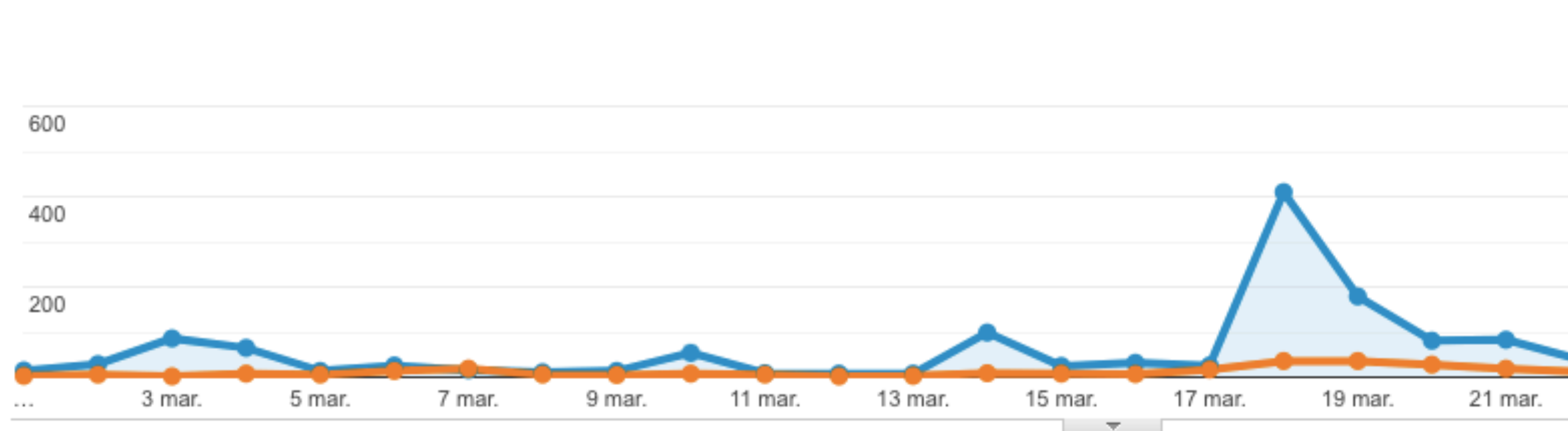


Analíticas correspondientes al píxel de Facebook



Nombre	Origen de datos	⚠	Estado	Uso del evento ⓘ	Eventos totales ⓘ ↓
PageView Ver detalles Administrar	+ Píxel		● Activo Última recepción hace menos d...		4.5 mil
AdvancedEvents Ver detalles Administrar	+ Píxel		● Activo Última recepción hace menos d...		4.4 mil
ViewContent Ver detalles Administrar	+ Píxel		● Activo Última recepción hace menos d...		2.6 mil
Lead Ver detalles Administrar	+ Píxel		● Activo Última recepción hace menos d...		1.5 mil

Analíticas correspondientes a Google Analytics



Usuarios
398,11 %
1.315 frente a 264

Usuarios nuevos
406,30 %
1.286 frente a 254

Sesiones
387,71 %
1.707 frente a 350

Usuarios por página

Página	Usuarios
/el-coronavirus-la-situacion-economica-y-los-pequenos-negocios/	614 +614 (+∞)
/	389 +272 (+232,48 %)
/herramienta-seo/	64 +64 (+∞)
/comercio-electronico-ecommerce-metodos-de-pago/	52 +10 (+23,81 %)
/cual-sera-el-futuro-del-marketing-en-ecuador/	38 +38 (+∞)

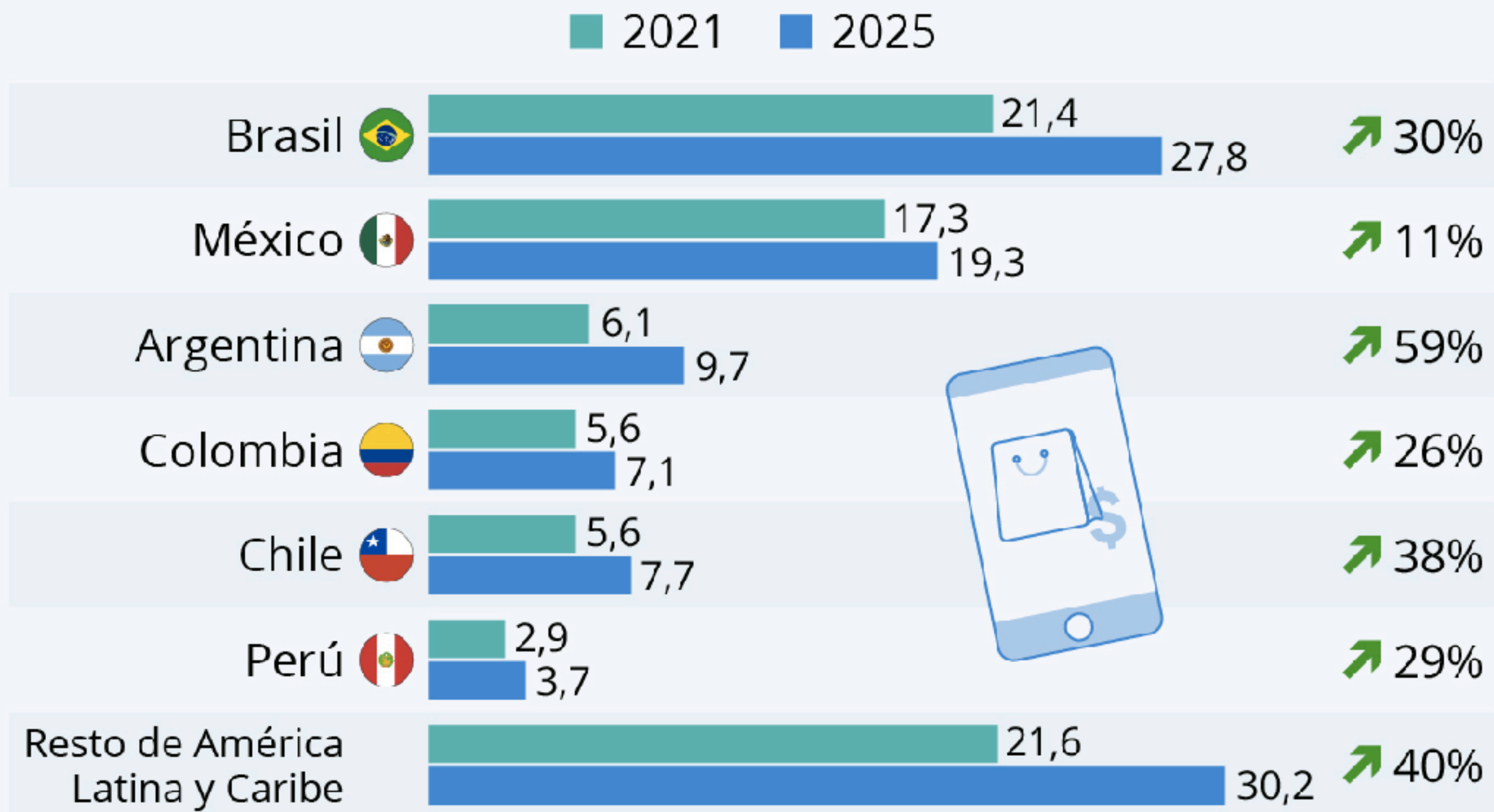


¿Y para vender

por Internet?

El boom del e-commerce latinoamericano

Mayores mercados de e-commerce de América Latina y el Caribe en 2021 y 2025 (en miles de millones de dólares)*



* Ventas minoristas online. Previsiones.

Fuente: Statista Digital Market Outlook

El comercio electrónico no para de crecer en América Latina

Según las últimas estimaciones del Statista Digital Market Outlook, el mercado latinoamericano y caribeño del comercio electrónico alcanzará un valor de ventas minoristas de 80.500 millones de dólares este año.

Para 2025, se prevé que esta cifra supere los 105.500 millones de dólares.

En 2020, la aplicación de estrictas medidas de contingencia por la pandemia de COVID-19 llevó a un auge sin precedentes de las ventas en línea, marcando un antes y un después en el mercado del comercio electrónico de la región.



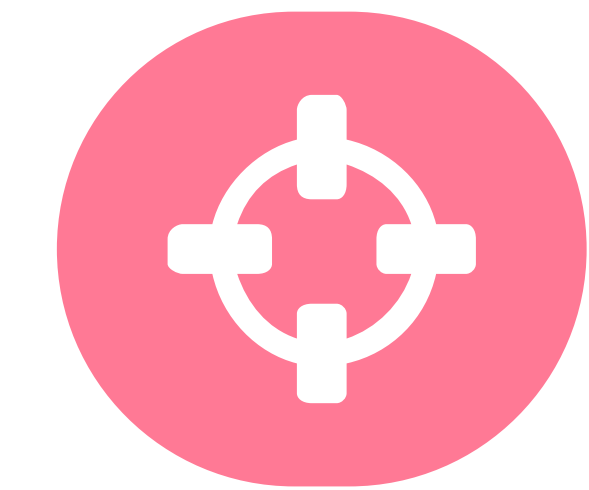
¿Qué es estrategia digital?



LA ESTRATEGIA DIGITAL

Una estrategia digital efectiva se considera un factor clave para que las empresas tengan éxito.

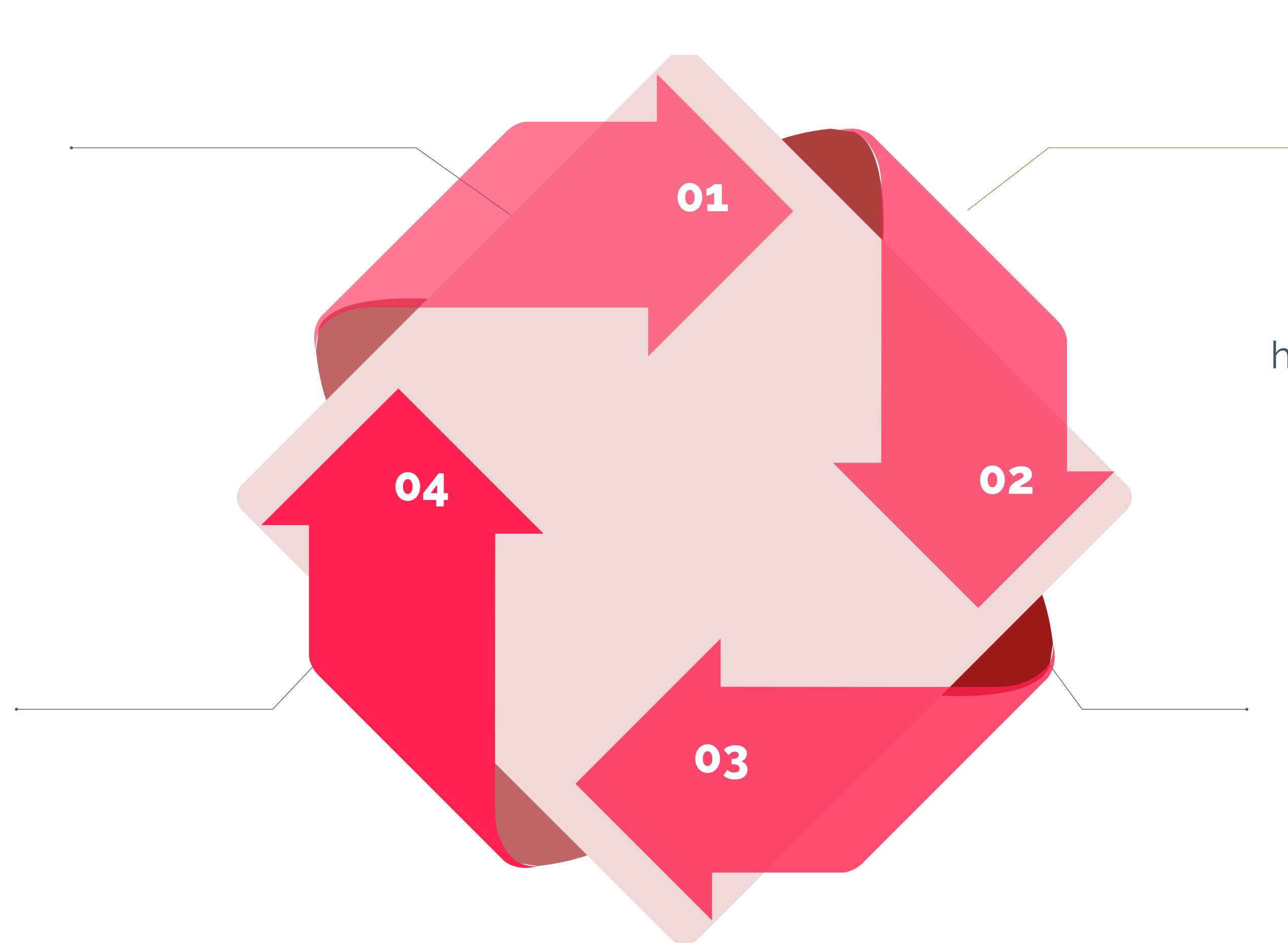
Hoy en día, tener una estrategia digital valiosa es esencial para prosperar en un escenario global tan competitivo.



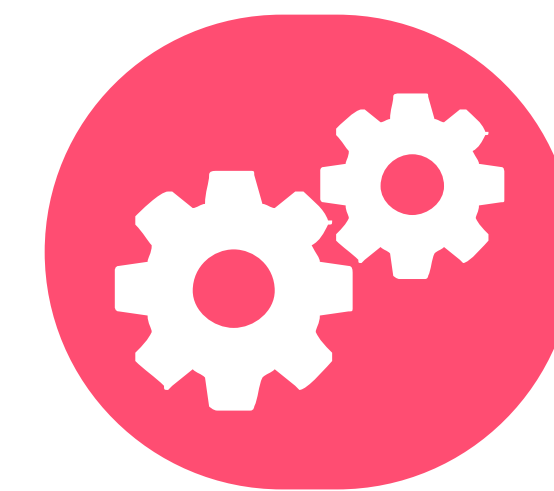
Establecimiento de los objetivos



Medición de los resultados



Identificación de las herramientas digitales necesarias



Priorización de cada iniciativa

Omnicanalidad



Estrategia digital 4.0

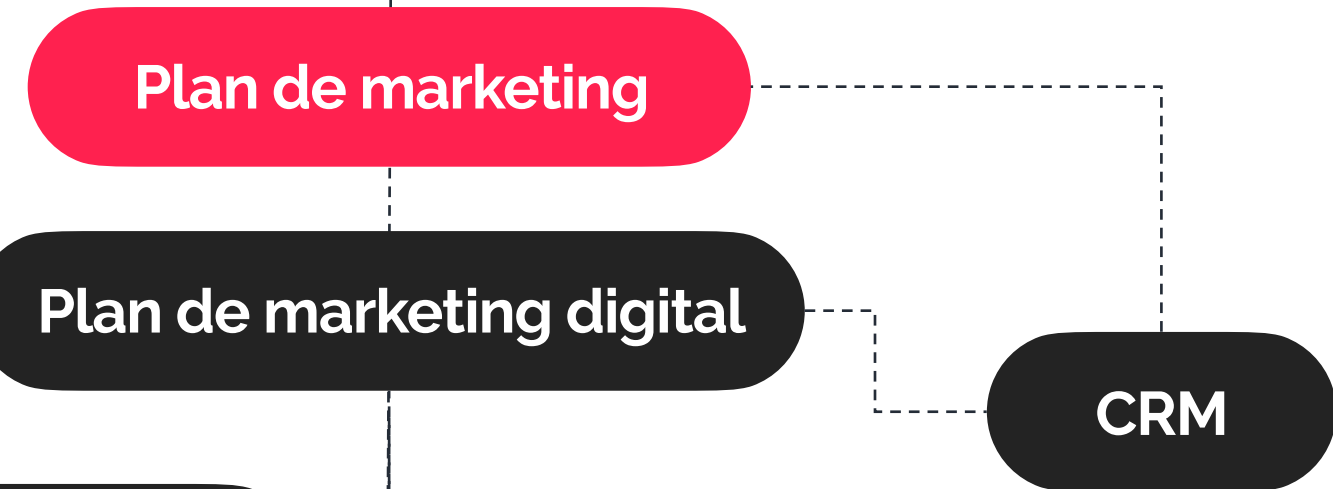
Mapa de presencia digital



Mail MKT
WhatsApp Bussines



SMO
Redes Sociales

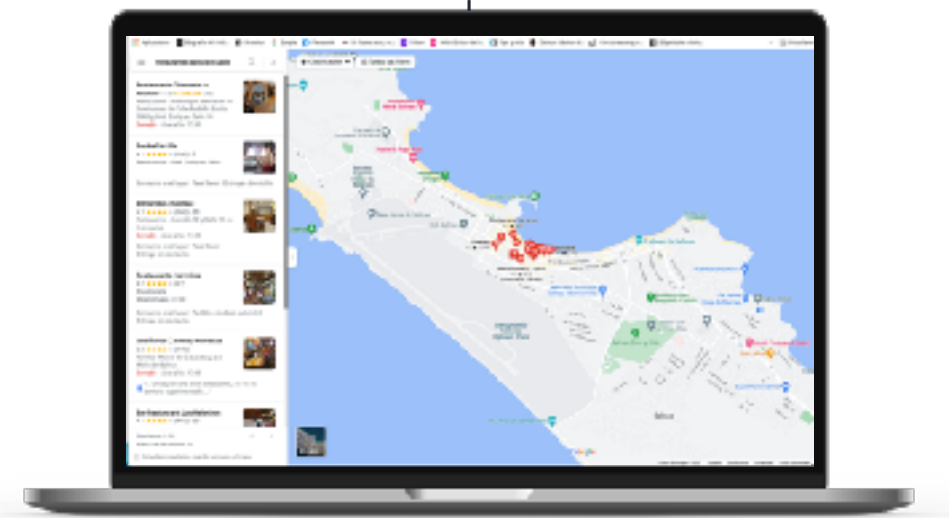
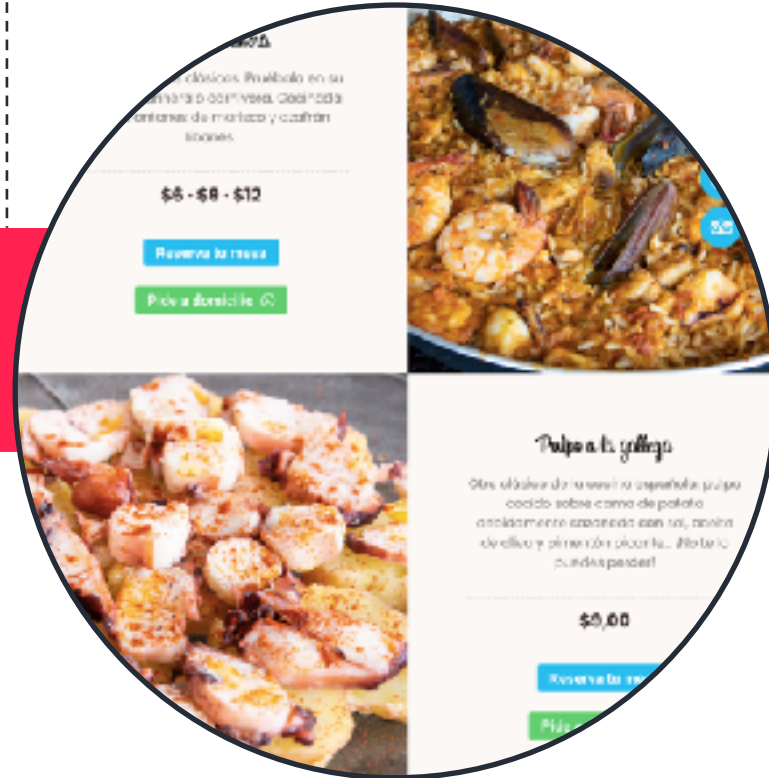


Plan de contenidos

Web



Tienda on line
sokko.store



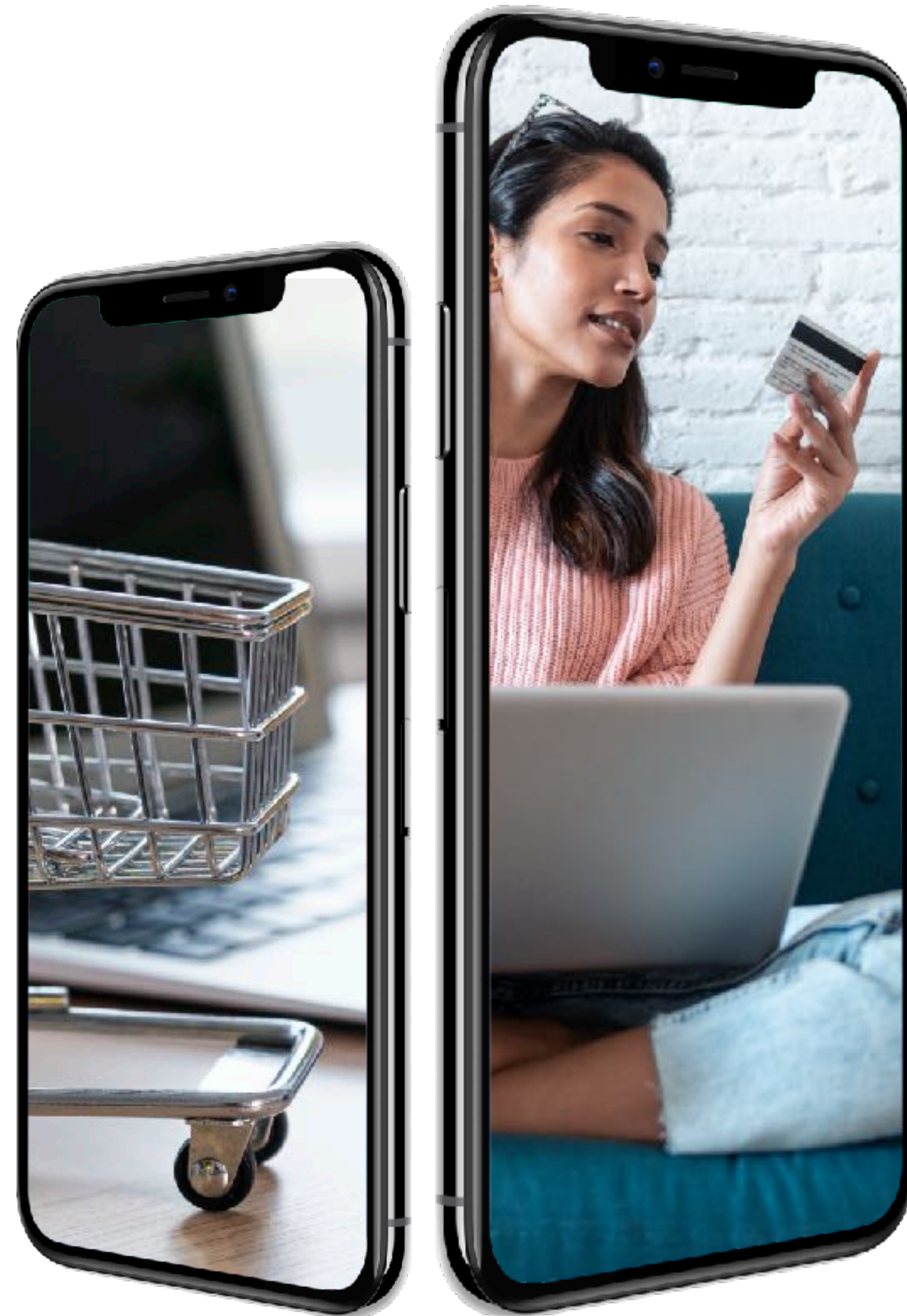
Publicidad digital y programática

A nivel de eCommerce...

¿Dónde puedes debes vender tus productos?

¿En plataformas «tipo marketplace»?

¿En mi propio sitio web?



Facebook Marketplace



**¿Cuáles son
los más
típicos errores
a la hora de
digitalizar un
negocio?**

(...es decir, de
ponerlo en internet...)

Errores más comunes

a la hora de digitalizar los negocios

1. No desarrollar un plan de negocios
2. No contar en ese plan de negocios con un espacio para la comunicación, el marketing y la publicidad.
3. Considerar aspectos del negocios como «gastos» y no como «inversión»
4. No tener ganas de aprender.
5. No tener suficiente tiempo, energía o dinero para hacerlo.
6. Creer que digitalizar un negocio es sinónimo de éxito (y mucho menos, de éxito inmediato).
7. Esperar que de forma **orgánica** comiencen las ventas.
8. Considerar que tener una *fan page* es suficiente.
9. Confiar en personas que no son profesionales del ámbito.
10. No confiar en el profesional que contratas.
11. Escuchar todas las voces que hablan de tu negocio.
12. No *despedir* a los malos clientes.



Errores más comunes

a la hora de desarrollar estrategias en redes sociales

1. No conocer a tu cliente y sus hábitos digitales.
2. No esforzarte en ello.
3. No estudiar las herramientas de analítica
4. Usar el botón «Promocionar» en Facebook
5. No desarrollar un embudo de venta para nuestra estrategia digital global.
6. No desarrollar contenido de valor en nuestras redes.
7. Llenar nuestras publicaciones de hashtags y emojis *gratuitamente*.
8. No querer informar a nuestro cliente salvo por mensaje interno.
9. No responder todos los mensajes y comentario.
10. No responderlos lo más inmediatamente posible.
11. Olvidarnos de dar un seguimiento post-venta.



Otras recomendaciones

a la hora de digitalizar nuestro negocio

1. Tener expectativas realistas
2. Dedicarle un tiempo al día a aprender.
3. Tener propuestas de valor clara
4. Desarrollar una estrategia de marketing que incluya un espacio muy especial para el marketing digital.
5. Ir a por nuestros objetivos uno a uno.
6. Tener una marca bien definida y construida con personalidad, tono de voz, identidad visual
7. Contratar profesionales certificados.
8. No mentir **nunca**.
9. Tomárselo con calma (energía, tiempo, dinero).





¿Dónde ves tu negocio...

...en 1 año?

...en 5 años?

...en 10 años?

Si la respuesta no pasa por **vender en internet**, ahórrate invertir tiempo, esfuerzo y dinero en tu negocio a día de hoy.

Comienza a **tratar** a tu **emprendimiento** como se **merece**.

Tu **emprendimiento**, desde su primer día, es un **negocio**.

Y un **negocio serio**, uno que se aprecie a sí mismo, habría de tener ciertos elementos:

- » Marca
- » Presencia digital sólida (empezando por su **sitio web**).
- » Plan de mercadeo
- » Inversión en publicidad



¿Cómo se construye un sitio web?

- ✓ ¿Puedo construirme mi propio sitio web?
- ✓ ¿Qué necesito para construir mi sitio web?
- ✓ ¿Debería confiar en un profesional para crear mi sitio web?
- ✓ ¿Por qué se empeña Ibai en hablar de sitio web si yo siempre he escuchado «página web»?





Desarrollo web



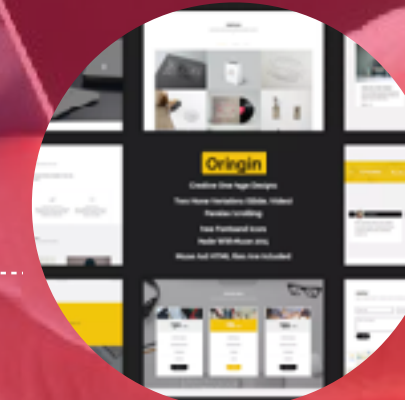
Diseño web



SSL



Alojamiento web



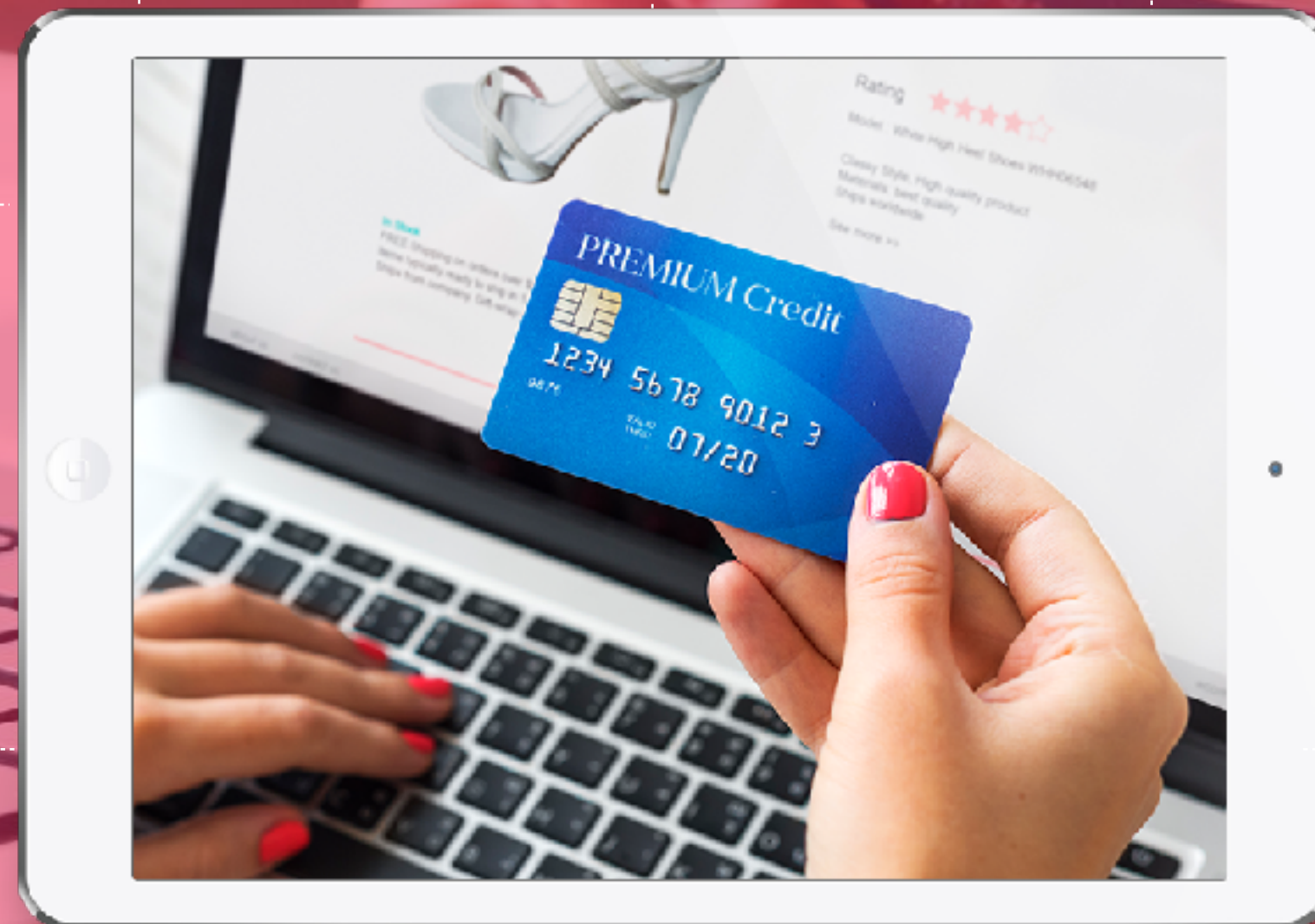
Contenidos



Dominio



E-mail





Dominio

¿Cómo debe ser el nombre de mi dominio?



¿Qué es un dominio?

Nombre **único** e **irrepetible** que identifica a un sitio web en Internet.

ESTRUCTURA DE UN DOMINIO



Condiciones para nombrar tu dominio

La longitud **mínima** requerida es de **3 caracteres** y la longitud **máxima** es de **63 caracteres**.

Te **recomendamos** que uses **máximo 15 caracteres**

SI

Letras del alfabeto

Numeros 0 al 9

El guión (-)

NO

Letras con tilde

Guión al inicio o al final

Dos o más guiones seguidos

El uso de la Ñ en dominios

Actualmente muchas de las extensiones de dominio ya permiten la ñ en los dominios, son pocos los que aún no la aceptan. El uso de esta letra del alfabeto latino tiene sus ventajas pero también sus inconvenientes.

¿Cómo sé si mi dominio está disponible?



Todas las empresas que venden dominios tienen en sus webs un buscador de dominios que nos ayudará a saber si el nombre que queremos escoger está disponible.



Hosting

- ¿Qué es un *hosting*?
- ¿Por qué necesito uno?
- ¿Cuál debo contratar?



¿Qué es un hosting?

¿Por qué necesito uno?



El **hosting** es un servicio en línea que te permite publicar un sitio o aplicación web en Internet. Cuando te registras en un servicio de hosting, básicamente alquilas un espacio en un **servidor** donde puedes almacenar todos los archivos y datos necesarios para que tu sitio web funcione correctamente.

¿Qué tener en cuenta al momento de comprar un hosting?

CARACTERÍSTICAS

Cuánto espacio de almacenamiento tiene

Qué tipo de disco usa

Cuántos dominios puedes almacenar

Si posee integrada la administración de PHP

Cuántas bases de datos de permite y el espacio de estas

Cuántas cuentas de correo puedes crear

PANALES DE CONTROL DE HOSTING

Windows Server: Plesk

Debian o Ubuntu: Plesk, ISPConfig o VirtualMin

CentOS: Plesk, ISPConfig, VirtualMin o cPanel





Seguridad

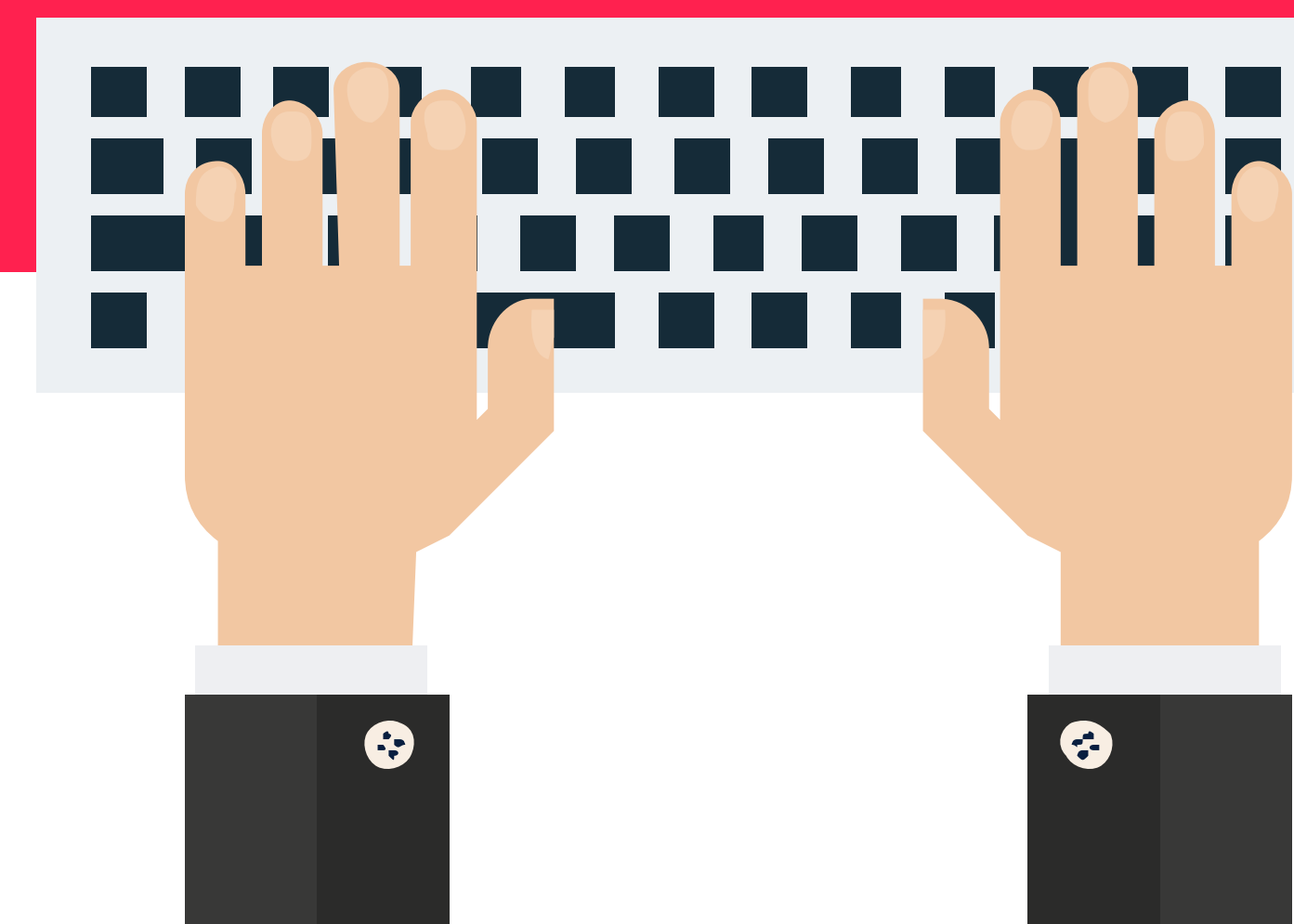
- ¿Qué hago para que no hackeen mi web?
- ¿Son las webs «inhackeables»?
- ¿Merece la pena el riesgo?



Seguridad en tu web

Principales medidas de seguridad

- ✓ Mantenimiento de las aplicaciones instaladas
- ✓ Instalar un SSL
- ✓ Crear contraseñas seguras
- ✓ Instala un escáner de seguridad para tu sitio web
- ✓ Contrata un proveedor de hosting confiable
- ✓ Back-ups, back-ups... y más back-ups





Plataformas CMS

- ¿Qué es una plataforma CMS?
- ¿Es mi mejor opción a la hora de crear una web?
- ¿Cuál es la mejor plataforma CMS que puedo utilizar?

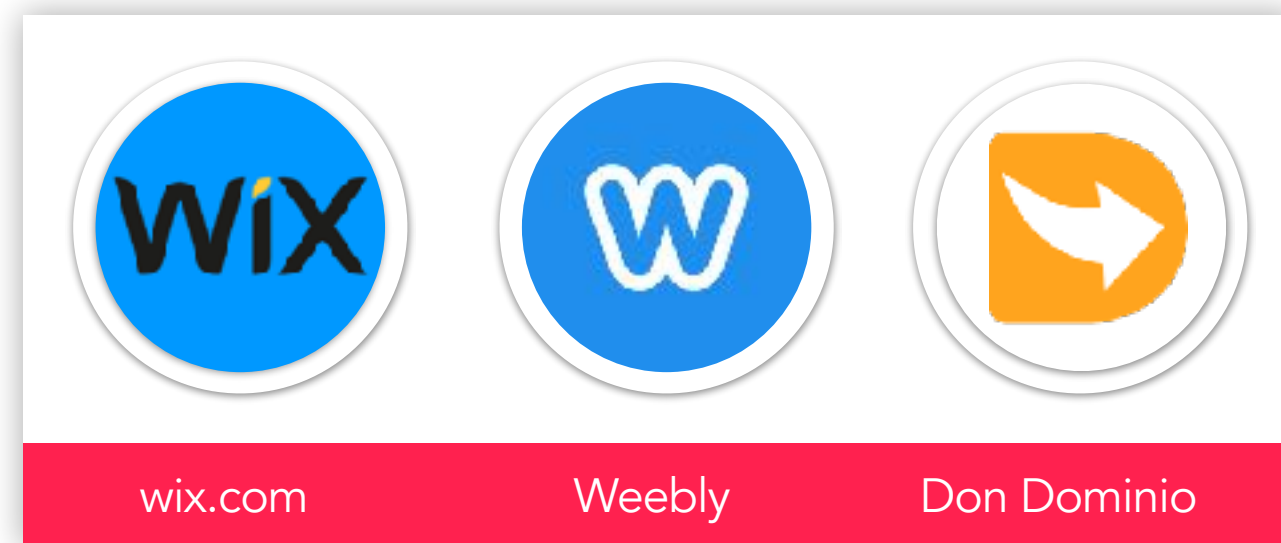


Desarrollo web

¿Cómo construyo mi web?

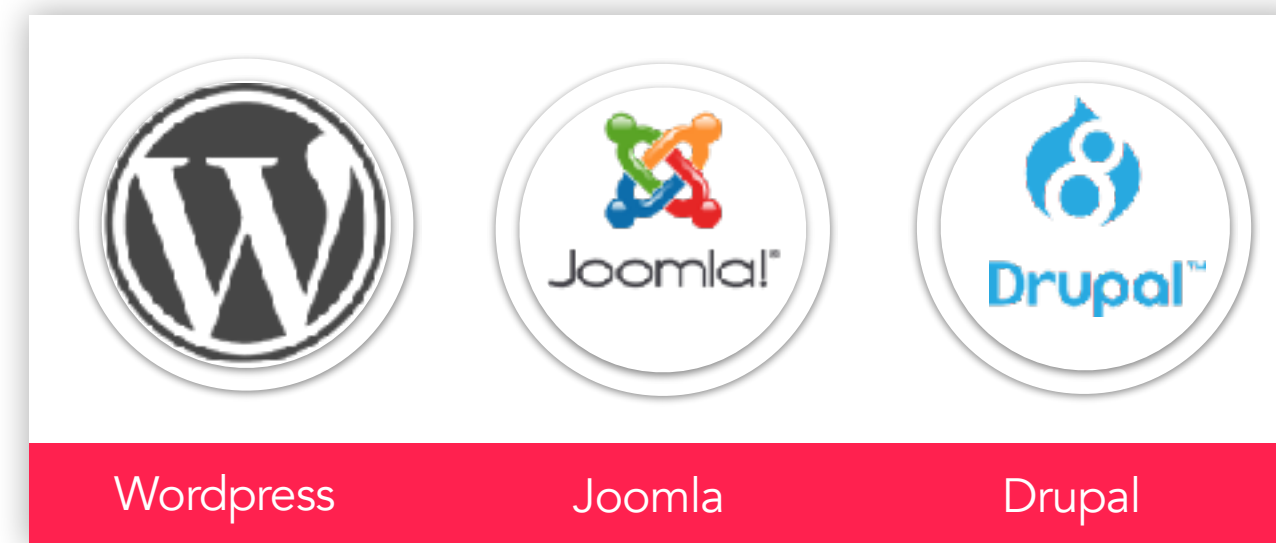
Web builder

Un web builder es una herramienta que permite crear sitios web sin la necesidad de utilizar código.



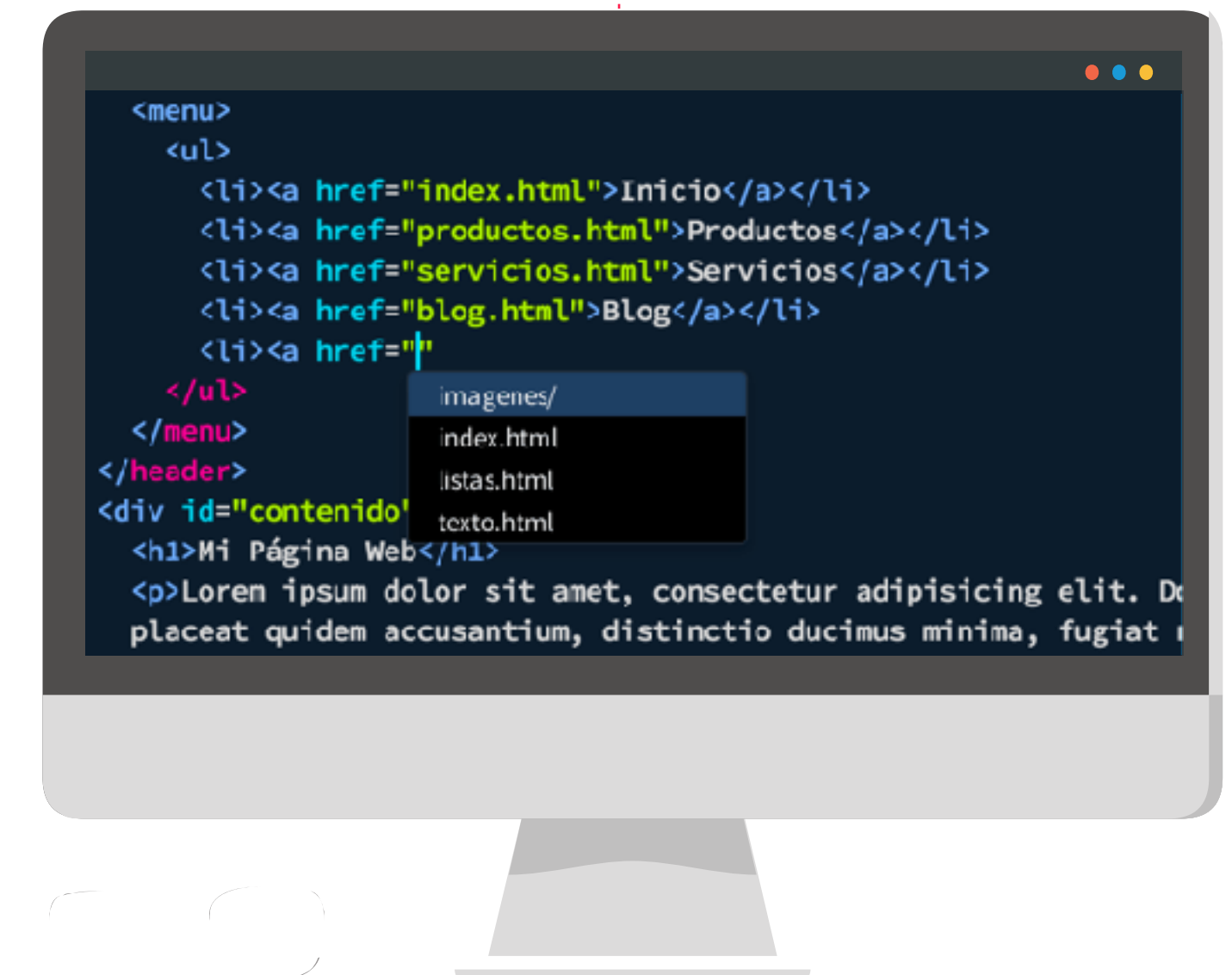
CMS

Un CMS o Content Management System es una aplicación que permite crear y administrar contenido digital.



Custom Code Website

Éstos son los sitios web creados totalmente a través de código.



Plataformas CMS

¿Cuál debo usar?

CMS

Un CMS o Content Management System es una aplicación que permite crear y administrar contenido digital.

¿Por qué necesitas un CMS para gestionar tu web?

- Facilidad de actualización
- Personalización de toda tu web y por supuesto de sus contenidos todo esto sin tener que recurrir constantemente a un desarrollador
- Biblioteca de medios con de todos los archivos multimedia
- Te permiten trabajar directamente *online*
- Optimización SEO



- Dashboard
- Posts
- Media
- Pages
- Comments
- Appearance
- Themes
- Customize
- Widgets
- Menus
- Header
- Editor

Themes 7 Add New Search installed themes...



WordPress

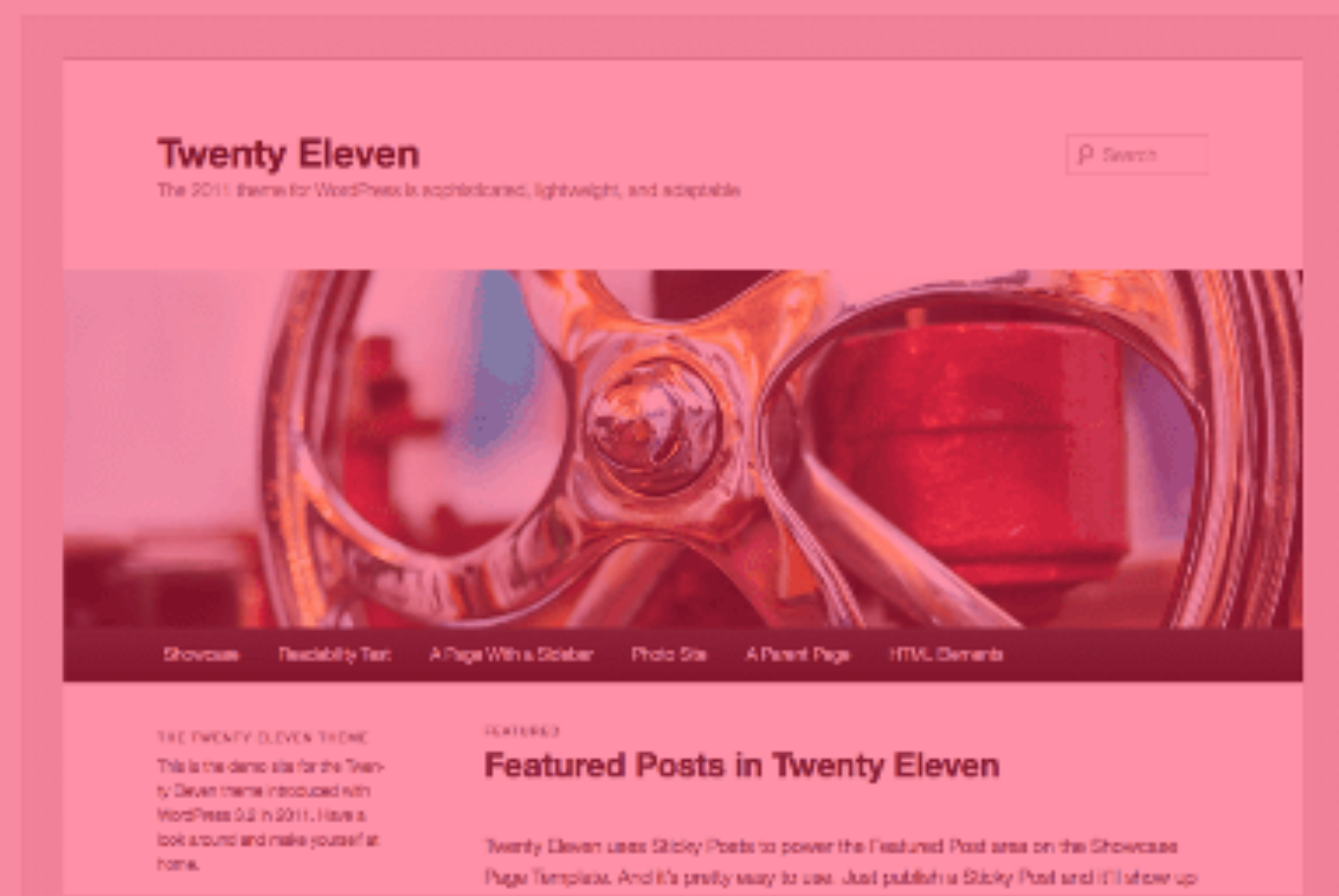
Active: Twenty Seventeen

Customize



Twenty Fourteen

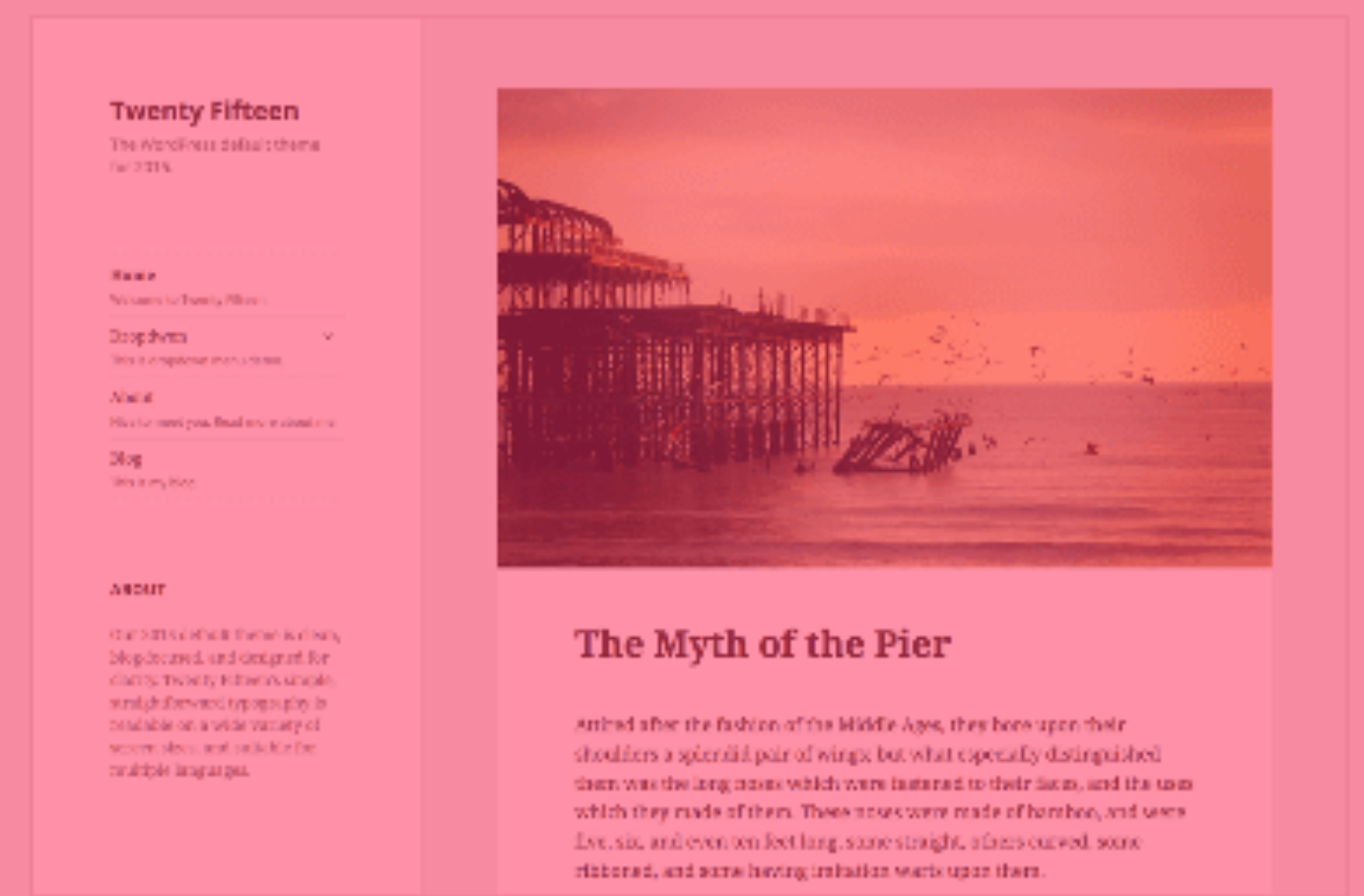
Todas las ventajas que ofrece Wordpress



Twenty Eleven

Featured Posts in Twenty Eleven

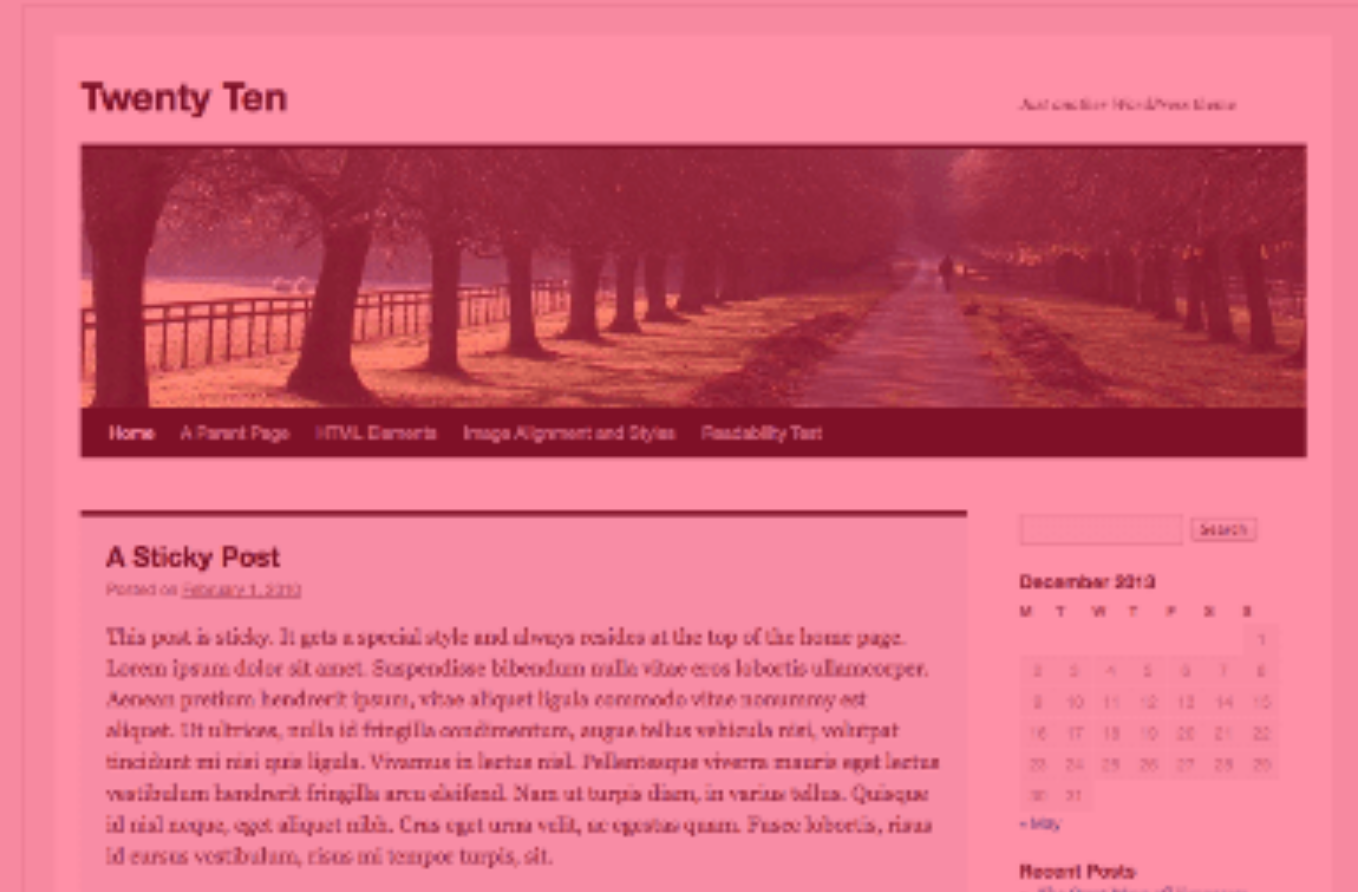
Twenty Eleven



Twenty Fifteen

The Myth of the Pier


Twenty Fifteen



Twenty Ten

A Sticky Post

Twenty Ten



Twenty Thirteen

Popular Science

Twenty Thirteen

WordPress

WordPress es una plataforma de código abierto que funciona para crear cualquier tipo de sitio web. Con wordpress puedes tener desde un blog sencillo, un e-commerce, una página informativa, una tienda con membresía, etc

¿wordpress.com
o
wordpress.org?

¿Por qué elegir WordPress?

- Es muy fácil aprender a usarlo y está al alcance de cualquier usuario
- No se necesitan conocimientos técnicos, de programación o diseño web para crear un sitio web
- El mantenimiento lo puede hacer el mismo usuario
- Instalación y configuración en pocos minutos
- Amigable con los motores de búsqueda
- Muchas posibilidades de diseño
- Se adapta a cualquier tipo de necesidad en la web



WORDPRESS

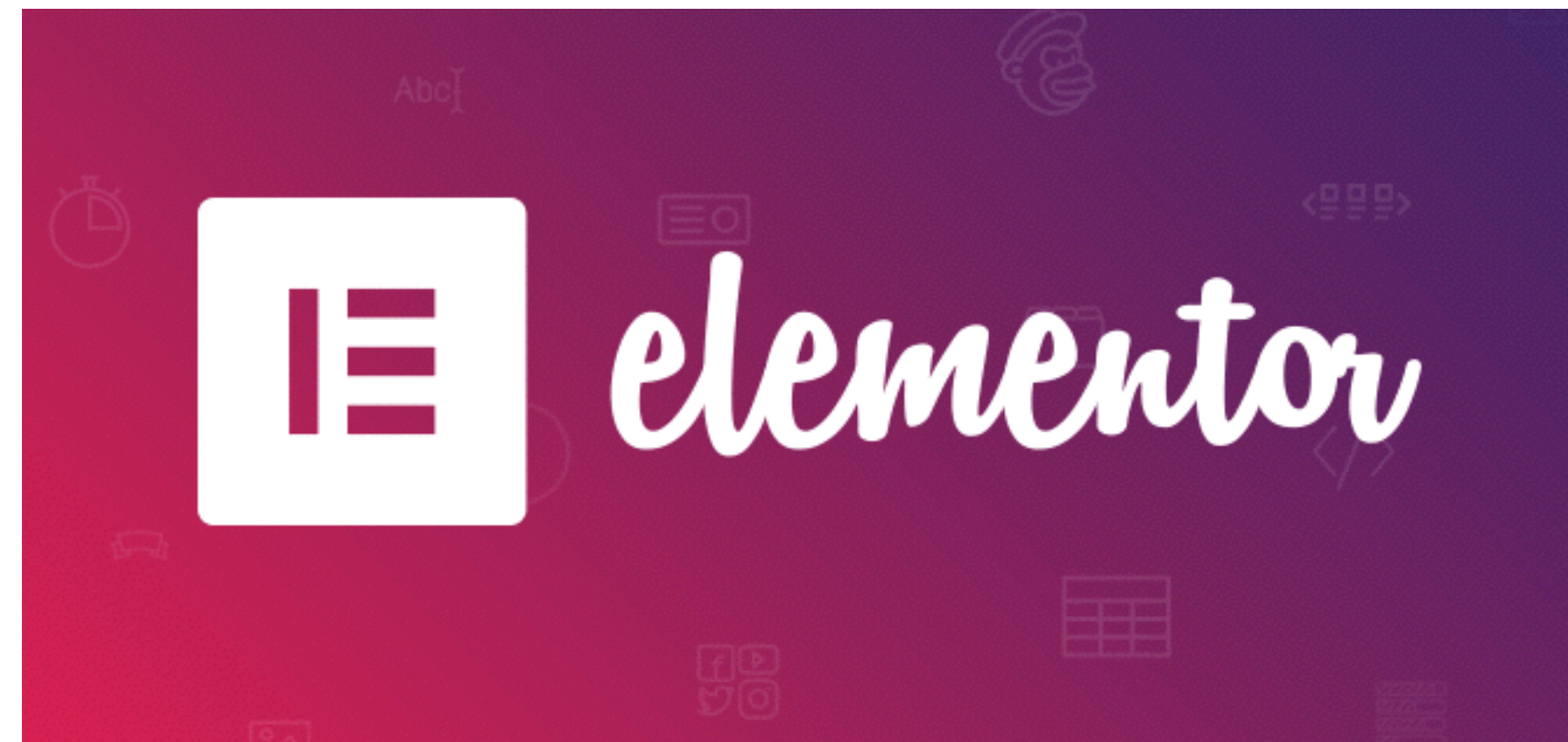
WordPress

Los componentes más importantes de Wordpress que permiten que sea una herramienta tan poderosa son:

Temas
Widgets
Plugins
Constructores

Plugins que no deben faltar en tu web en Wordpress:

- 1.- De seguridad que incluye *firewall*, escáner de *malware*, direcciones IP maliciosas, etc.
- 2.- Que se encarga de «ajustar» el SEO *on-page* de nuestro sitio web en la medida de lo posible
- 3.- Que cachee la página web y guarde una versión en los dispositivos desde donde se consulta la web.
- 4.- Que cree copias completas de tu página web, estructura, base de datos y subirla a un proveedor de almacenamiento externo



Temas

Los **temas** de WordPress son grupos de archivos (gráficos, hojas de estilo y código) que determinan la apariencia general del sitio web.

Constructor visual

Los constructores visuales de sitios web son herramientas que permiten la construcción de sitios web **sin la edición manual de código**.

Plugins de eCommerce



Easy Digital Downloads (EDD)

Easy Digital Downloads ofrece un plugin simple e intuitivo para administrar y vender productos digitales en WordPress.



WP EasyCart

WP EasyCart, es un plugin hecho para los dueños de pequeños negocios.



Ecwid Ecommerce Shopping Cart

Su configuración luce similar a WooCommerce, pero en realidad es muy distinto.



BigCommerce

Es una plataforma de eCommerce que tiene licencia y es accesada totalmente en línea.



WooCommerce

es sinónimo de convertir instantáneamente su web de WordPress en una tienda de ecommerce.

- Dashboard
- Posts
- Media
- Pages
- Comments
- Appearance
- Themes
- Customize
- Widgets
- Menus
- Header
- Editor
- Plugins
- Users
- Tools
- Settings
- Collapse menu

Themes 7 Add New Search installed themes...



¿Qué necesito para mi negocio?

- Página informativa
- Catálogo comercial
- eCommerce
- *Landing Page*
- Plataforma web

THE TWENTY SEVENTEEN

Active: Twenty Seventeen

Customize

Twenty Fourteen

FEATURED IMAGES REALLY

Twenty Eleven

The 2011 theme for WordPress is exploration, lightweight, and adaptable.

Search

Showcase Readability Test A Page With a Sidebar Photo Site A Parent Page HTML Elements

THE TWENTY ELEVEN THEME This is the demo site for the Twenty Eleven theme introduced with WordPress 3.2 in 2011. Have a look around and make yourself at home.

FEATURED Featured Posts in Twenty Eleven

Twenty Eleven uses Sticky Posts to power the Featured Post area on the Showcase Page Template. And it's pretty easy to use. Just publish a Sticky Post and it'll show up.

Twenty Eleven

Twenty Fifteen

The WordPress default theme for 2015.

Home

Drop caps

Word

Blog

ABOUT

THE MYTH OF THE PIER

Arrived after the fashion of the Middle Ages, they bore upon their shoulders a splendid pair of wings, but what especially distinguished them was the long arms which were fastened to their loins, and the team which they rode of them. These robes were made of bamboo, and were five, six, and even ten feet long, some straight, some curved, some ribbed, and some having intricate work upon them.

Twenty Fifteen

Twenty Ten

Just another WordPress theme

Home A Parent Page HTML Elements Image Alignment and Styles Readability Test

A Sticky Post

Posted on 2010-02-11 22:02

This post is sticky. It gets a special style and always resides at the top of the home page. Lorem ipsum dolor sit amet. Suspendisse bibendum nulla vitae eros lobortis ultramcoeper. Aenean pretium hendrerit ipsum, vitae aliquet ligula. Curammodo vitae a conummy est aliquet. Ut ultricies, nulla id fringilla condictamentum, augue tulla vestibula nisi, volutpat tincidunt mi nisi quis ligula. Vivamus in lectus risa. Pellentesque viverra massa egest lectus vestibulum hendrerit fringilla arcu dactilend. Nam ut turpis diam, in varius sedha. Quisque id risa nonpa, eget aliquet nibh. Cras eget urna velit, ac orpatus quam. Phasce lobortis, risa id cursus vestibulum, risa mi tempoe turpis, sit.

December 2013

M	T	W	T	F	S	S
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Recent Posts

Twenty Ten

Twenty Thirteen

The WordPress default theme for 2013.

Home Blog Archive Search

Popular Science

Published by the American Museum of Natural History

Just announced by our Angie's List® Top 500 Franchises

“I sometimes think that the universe is a machine designed for the perpetual astonishment of astronomers.”

Twenty Thirteen

Diferencia entre página web y sitio web

¡¿Cómo!? ¿¡Que no son lo mismo!?

Una página web es parte de un **sitio web** y es un único archivo con un nombre de archivo asignado, mientras que un sitio web es un conjunto de archivos llamados páginas web.

Landing Page

¿Qué son?

Traducción del inglés:

página de destino (o, literalmente, página de aterrizaje).

En el mundo hispano del marketing digital también las conocemos como páginas de venta.

¿Cuál es el objetivo de una landing page?

Convertir a sus visitantes en clientes o en potenciales clientes

¿Qué es una landing page?

Una landing page es una página específica donde un visitante llega tras hacer clic en algún enlace encontrado en alguno de los canales que usualmente utilizan todos los usuarios de la web, como, por ejemplo, entradas en motores de búsqueda, anuncios en esos mismos motores o publicaciones de redes sociales.



Landing page

Tipos de conversión

- Que compren nuestros productos y/o servicios
- Que nuestros usuarios nos realicen consultas a través de un formulario *online*
- Que se suscriban a una base de e-mail para recibir información nuestra, ya sea contenido de valor o promociones.
- Qué accedan o reciban información respecto a otros de nuestros servicios o productos.

¿Cuáles son los beneficios que genera usar una landing page?

Gran experiencia de usuario

Medición analítica

Visitantes enfocados

Acelera la decisión de compra

Captura los datos del visitante

ROI (Retorno de la Inversión)

Reutilización

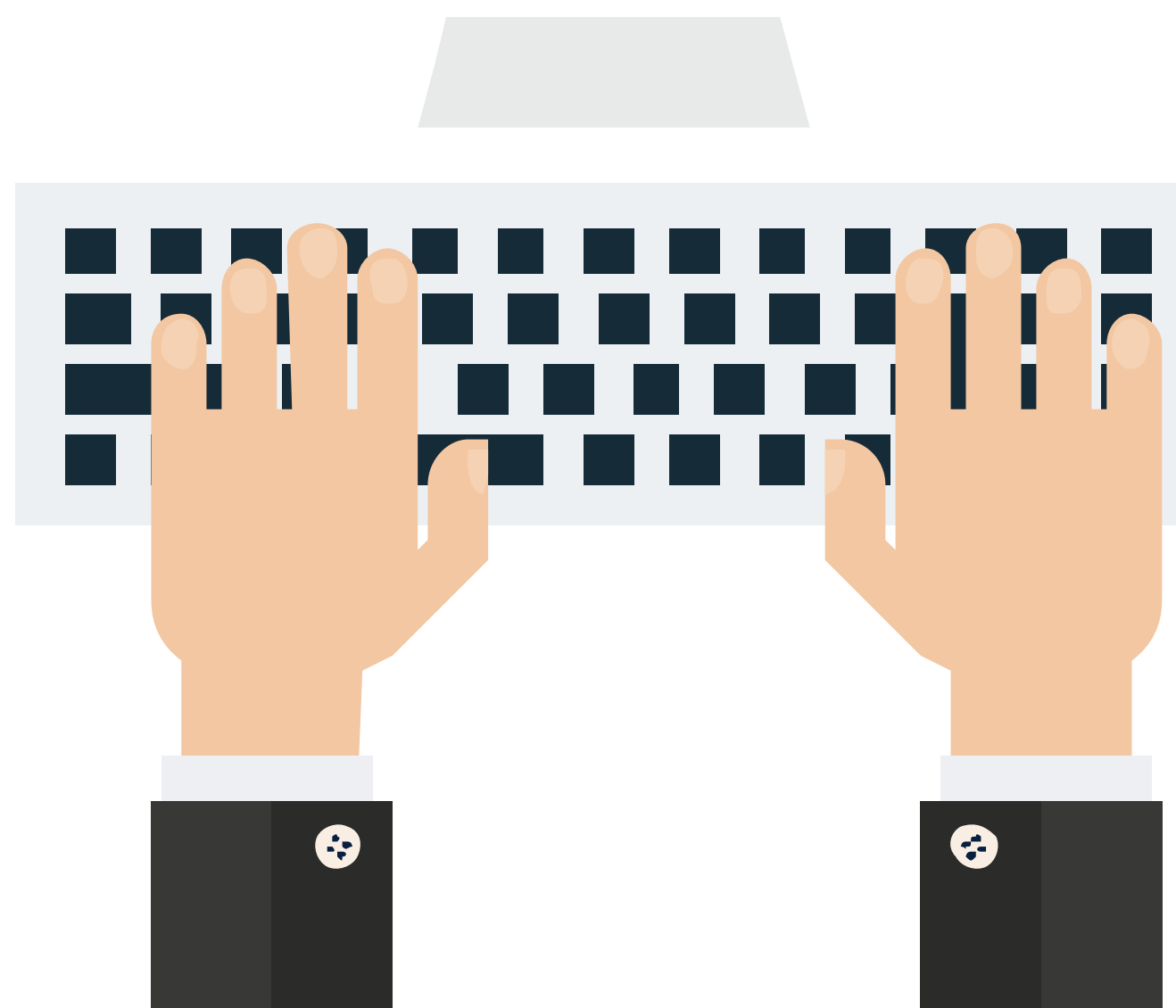


¿Cómo tener un plataforma exitosa?

Estrategia y planificación



¿Cómo tener un plataforma exitosa?



Back-end

- ✓ Analíticas
- ✓ Email marketing y automatizaciones
- ✓ Pago *online*
- ✓ Logística

¿Cómo tener un eCommerce exitoso?

✓ Diseño (identidad visual)

✓ Títulos

✓ Otros textos

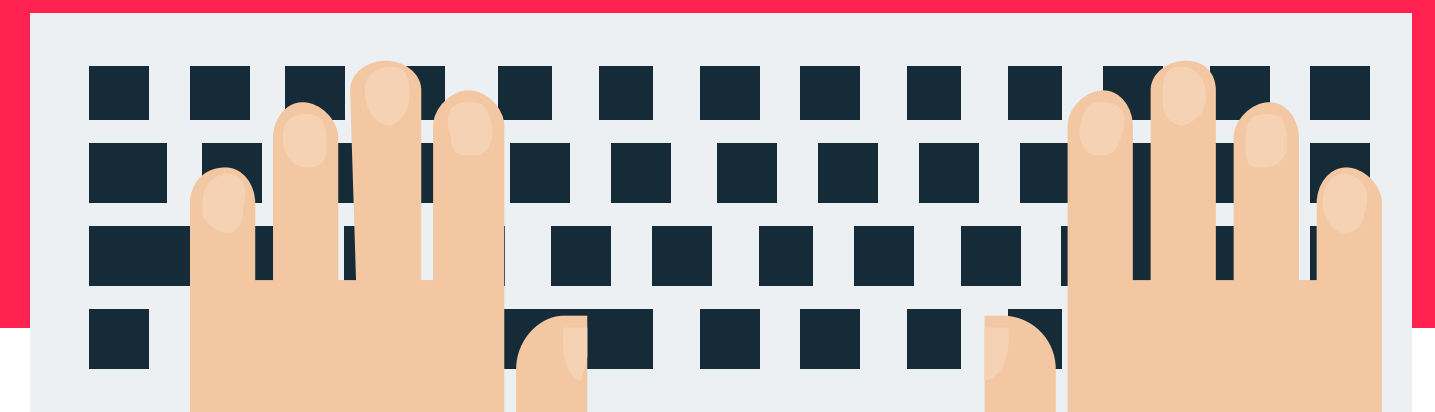
✓ Imágenes

✓ Vídeos

✓ Experiencia de usuario

✓ Diseño *responsive*

✓ Confianza



**Preguntas
frecuentes**

Anteponete a las dudas
de tus clientes



**Centro de
atención**

Estar siempre para darles
ayuda rápida y eficaz

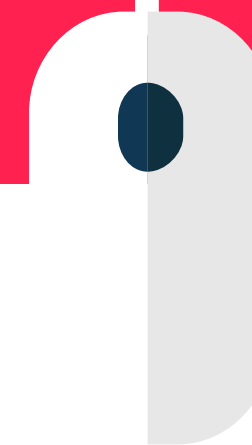


**Paquetería
creativa**

Que tus clientes se sientan
especial al recibir tu productos.

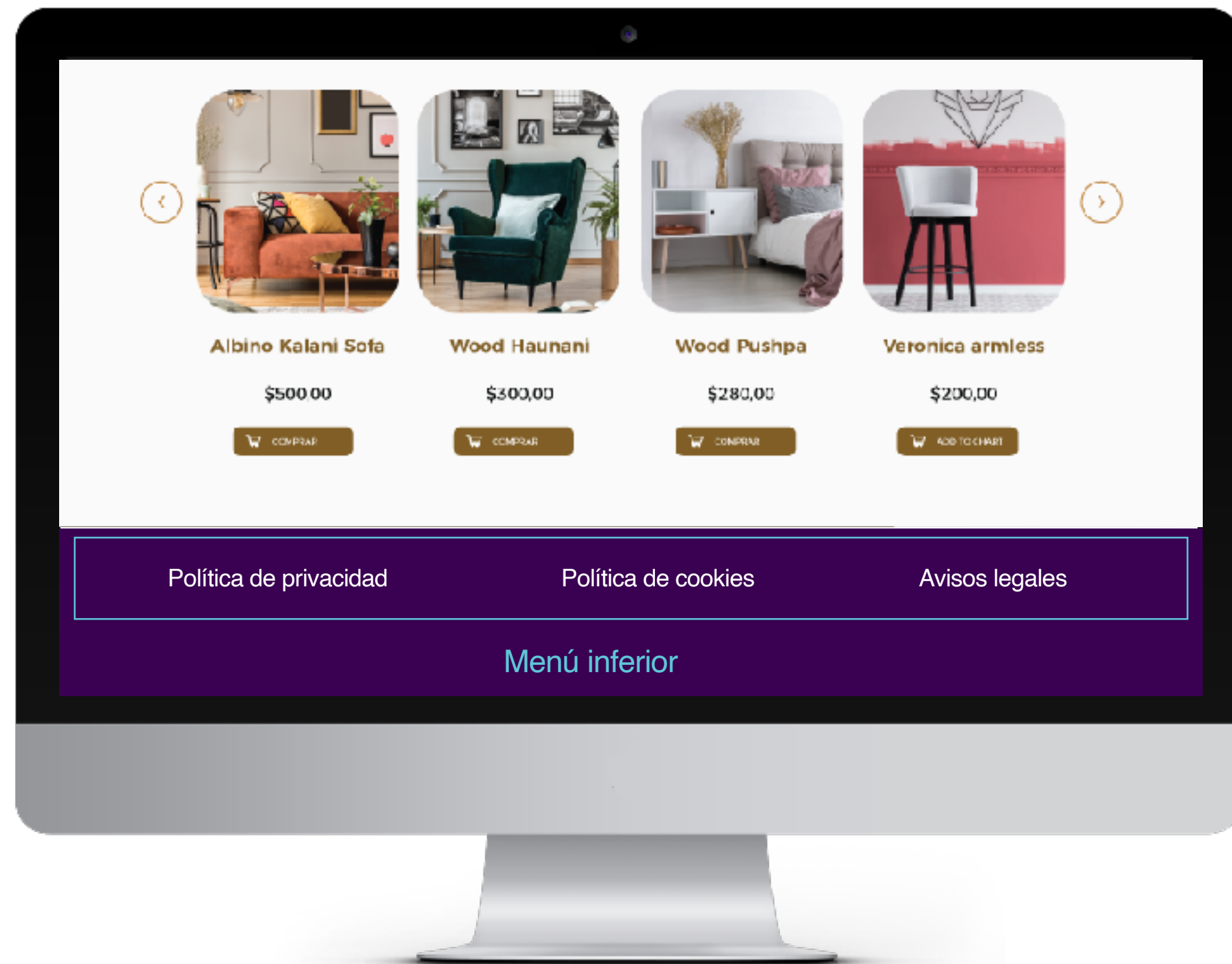


Legales



Páginas legales

¿Qué necesita mi página web para que sea legal?



Fuente : <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/informacion-legal-sitio-web>

Fuente : <https://zugastiabogados.es/legalidad-de-las-paginas-web-en-relacion-con-el-comercio-electronico/>

✓ Aviso legal

En la sección de Aviso legal se deben recoger los términos que regulan la utilización de la web. Los usuarios y usuarias deben poder consultarlo haciendo clic sobre un enlace situado en el pie o footer del sitio web.

✓ Aviso de cookies

Éste se desplegará automáticamente en forma de capa superpuesta, en la parte superior o inferior de la pantalla del dispositivo empleado, cuando el usuario acceda al sitio web. En este display se comunicará al internauta cuál será el uso que se hará de las cookies, y se le informará de que navegar por la web implica la aceptación de la política de cookies. Los detalles aparecen mencionados en el [artículo 22.2](#) de la LSSI.

✓ Términos y condiciones legales

Si bien este aspecto no es obligatorio, es posible que la organización tenga interés en detallar ciertas condiciones ligadas a la prestación de los servicios que ofrece

Condiciones de compra
Políticas de devoluciones
Política de envíos

✓ Otros

Preguntas frecuentes y centro de ayuda al cliente

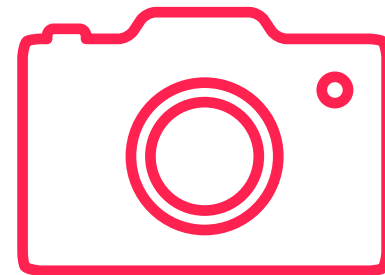
Contenidos

¿Que pongo en mi web?



Texto

Todo aspecto escrito en tu web cae dentro de esta categoría.



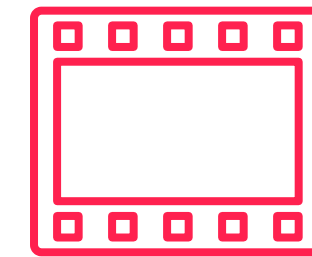
Imagen

Fotografía, infografías, gráficos, etc.



Audio

Canciones, *podcasts*, programas de radio en vivo, etc.



Vídeo

Los vídeos son la mejor forma de llamar la atención.

Modelado de negocios digitales



¿Cómo modelar un negocio?

Lista de comprobación de negocios



eBusiness Checklist

Lista de comprobación de elementos necesarios para montar un negocio en línea

1

Modelo de negocios

- ✓ Canvas Business Model
- ✓ Lean Canvas Model
- ✓ **Lean Canvas Business Model**

3

Plan de mercadeo

- ✓ *Benchmarking*
- ✓ Value Proposition Canvas
- ✓ Buyer Persona Canvas
- ✓ Análisis POES
- ✓ Análisis FODA
- ✓ Establecimiento de objetivos
- ✓ Establecimiento de métricas
- ✓ *Marketing mix*
- ✓ Estrategias, tácticas, acciones
- ✓ Cronograma



2

Creación de marca

- ✓ *Naming*
- ✓ *Branding* - manual
- ✓ Identidad (audio)visual - manual

4

Presencia digital

- ✓ Web
 - ✓ Analytics
 - ✓ Pixel FB
- ✓ Redes sociales
- ✓ Mail Marketing
- ✓ Plan de contenidos
 - ✓ Blog
 - ✓ RRSS
 - ✓ Mail MKT
 - ✓ **Producción**
- ✓ User's Custom Journey



Modelo de negocios

Lean Canvas Business Model: la teoría



Lean Canvas Business Model

Una metodología híbrida de Ibai Fernández

Canvas Business Model

Socios clave	Actividades clave	Propuesta única de valor	Relaciones con los clientes	Segmentos de clientes
	Recursos clave		Canales	
Estructura de costos		Flujos de ingresos		

+

Lean Canvas Model

Problema	Solución	Propuesta única de valor	Ventaja injusta	Segmentos de clientes
Alternativas	Métricas clave	Concepto de alto nivel	Canales	Early Adopters
Estructura de costos		Flujos de ingresos		

+

Storytelling
Storyselling

= Lean Canvas Business Model

Lo mejor de la mezcla de ambas escuelas – la vieja y la nueva – con un aporte narrativo y comercial.



Lean Canvas Business Model

Tu modelo de negocio digital desarrollado en 60 minutos

Problema (2)	Solución (4)	Proposición única de valor (6)	Relaciones con los clientes (8)	Segmentos de clientes (1)
¿Cuáles son los problemas, deseos o necesidades que tienen mis clientes?	¿Cómo voy a solucionar los problemas, deseos o necesidades de mis clientes?	¿Cómo definiría mi negocio de modo simple pero que capte la atención de mis segmentos de clientes?	¿Qué tipo de relaciones voy a establecer, desarrollar y mantener con mis clientes?	¿A quién estoy dirigiendo mi propuesta de valor? ¿Quién toma la decisión de compra?
Alternativas existentes (3)	Actividades clave (13)		Ventaja injusta (5)	
¿Cuáles son las alternativas existentes en el mercado que mis clientes ya utilizan?	¿Cuáles son las actividades verdaderamente fundamentales que requiere el desarrollo de tu negocio?		¿Qué aporta mi propuesta única de valor que es completamente diferente al del resto de mi competencia?	
Socios clave (12)	Recursos clave (14)	Concepto de alto nivel (7)	Canales (9)	Early Adopters (11)
¿Qué pueden hacer tus partners por ti que no implique intercambio económico?	¿Cuáles son los recursos necesarios para hacer funcionar este negocio?	¿A qué aspira mi negocio? ¿Cuáles son sus sueños? ¿Cuál es el mejor futuro que me podría imaginar?	¿Qué canales de venta, comunicación, distribución, promoción... voy a establecer?	¿Qué van a pagar mis clientes y por qué? ¿Cuáles son los márgenes que obtengo? ¿Son suficientes?
	Métricas clave (10)			
	¿Cuáles son los indicadores clave de desempeño a través de los que sabré si lo hago mejor o peor?			
Estructura de costos (15)		Flujos de ingreso (16)		
¿En qué tengo que invertir plata para hacer que este negocio funcione?		¿Qué van a pagar mis clientes y por qué? ¿Cuáles son los márgenes que obtengo? ¿Son suficientes?		

Nuestro **contacto**



Ecuador · España · USA



+593 98 403 8732



info@aglaya.biz



www.aglaya.biz



«La suerte está en el cuidado de los detalles».

.- Sir Winston Churchill