

Guía de marketing para
pequeñas empresas:

12 reglas de oro para su sitio web



BUSINESSLINK

Como todo en la vida, los sitios web tienen reglas.

Para estar seguro/a de que su sitio web hace lo que debe hacer, hay una serie de “reglas de oro” que deben seguirse. Desde el primer paso de escoger una URL fácil de recordar hasta la selección de páginas esenciales para su sitio web, saber diseñar su sitio web, ayudará a que sus visitantes tengan una visita recordable al sitio.

Aquí tiene 12 “reglas de oro” para diseñar sitios web de pequeñas empresas que debe seguir, tanto si crea el sitio web usted mismo o si lo subcontrata a otra persona.

1. Asegúrese de que la dirección de su sitio web es fácil de recordar

La dirección de su sitio web no es el lugar para demostrar que ingenioso es. Mantenga en mente que los clientes potenciales deben encontrar el sitio web fácilmente. Evite los números, que confunden a los internautas, y los guiones, que pueden ser problemáticos para el SEO (optimización para buscadores). Además, opte por un dominio .com o .ca si puede. Esas son las extensiones que la gente reconoce más.

2. Utilice métodos de navegación que sean claros y directos

Los días de las presentaciones elegantes en Flash y de diseños de sitios web incomparables se han terminado. Volver a lo básico permite que su sitio se cargue en todos los navegadores. Los clientes deben encontrar lo que buscan rápidamente.

Lo mejor es utilizar prácticas estándar para navegar el sitio:

- Para su barra de navegación, utilice desplegables con títulos claros que aparezcan en todas las páginas.
- Verifique que la barra de búsqueda sea fácil de encontrar (la parte superior derecha de una página es una buena regla de seguir)

3. Publique la información de contacto de su empresa

¿De qué sirve su página web si nadie sabe cómo contactarlo? Incluya una página con su dirección, número de teléfono y dirección de correo electrónico. Su página de inicio debe tener un enlace prominente a su información de contacto. El mejor lugar para la información de contacto es la esquina superior izquierda o derecha de la página de inicio. Es aconsejable incluir la información de contacto en cada página del sitio web al pie de página o en la barra lateral, o incluso en la esquina superior derecha, pues eso ayuda a los visitantes a encontrar la información de contacto más fácilmente.

4. Asegure una gran experiencia de usuario para sus visitantes

Si los visitantes llegan a su sitio web por medio de un dispositivo móvil o por una computadora, su sitio web siempre debe comunicar el mensaje de la forma más rápida y clara posible. Su sitio web debe tener llamadas a la acción rápidas, y una página de inicio eficaz que describa cómo su empresa ayuda a resolver un problema a sus clientes. Cada página del sitio web debe estar enlazada con todas las otras para garantizar que sus visitantes no se pierdan y tengan siempre un lugar al que ir.

5. Incluya preguntas frecuentes

Incluir una página con preguntas frecuentes permite a su cliente objetivo encontrar rápidamente la información que busca, de día o de noche, sin tener que llamar o enviar un correo electrónico a su empresa. También es otra oportunidad para ayudar a establecer y construir su marca en su sitio web.

6. Incluya reseñas y testimonios de clientes

Los comentarios sinceros sobre su producto o servicio no sólo ayudan a los clientes a decidir si lo que encontraron es exactamente lo que están buscando, sino que también hacen que su negocio sea más tangible. Las reseñas de los clientes ofrecen una visión de su negocio que quizá no haya pensado en incluir en otras áreas del sitio. Capture los testimonios de los clientes y asegúrese de publicarlos de forma visible para que los vean sus visitantes.

7. Incluya enlaces sociales

Usted comercializará sus productos y servicios en plataformas de redes sociales como Twitter, Facebook, LinkedIn, Instagram y Pinterest. Incluya iconos como enlaces a las plataformas de redes sociales que usa para aumentar el número de seguidores y llegar a los clientes precisamente donde ellos pasan su tiempo. Incluya funciones de compartir en sus páginas de contenido para que los visitantes puedan fácilmente compartir sus “Me gusta” a una entrada del blog, “Pin” a una foto o “Tweet” sobre un producto interesante que tenga.

8. Incluya un formulario de captura de información

Aunque su negocio sólo esté abierto durante el día, de lunes a viernes, los nuevos clientes visitan su sitio web las 24 horas del día. Dé la impresión de que siempre está abierto incluyendo un formulario en el sitio que los clientes nuevos y los ya existentes puedan llenar para hacer preguntas, pedir presupuestos o dar su opinión. Obtendrá el beneficio adicional de recoger información valiosa.

(direcciones de correo electrónico, números de teléfono, etc.) de las personas que están interesadas en su marca.

Si está construyendo una lista de correo electrónico, tenga en cuenta la legislación antispam de Canadá. Pida siempre permiso. Para saber más visite el sitio web del [Gobierno de Canadá](#).

9. Debe crear una página “Acerca de nosotros” en su sitio web

A los clientes les encanta poder poner caras a un negocio. Asegúrese de añadir información sobre las personas que están detrás de su empresa, su historia y lo que la impulsa. Hacerlo le ayudará a diferenciar su sitio y hará que los visitantes consideren su empresa más legítima y que se puedan relacionar mejor a ella.

10. Incluya varias llamadas a la acción en su sitio web.

Después de que los clientes hayan encontrado la información que necesitan en su sitio, dídeles qué hacer a continuación. Por ejemplo, suscribirse a su boletín de noticias, solicitar un presupuesto gratuito, seguirnos en Facebook, descargar un libro electrónico... cualquier cosa que les haga relacionarse más con su negocio.

11. Proporcione contenido útil a los visitantes

Más allá de la información sobre su negocio, ofrezca a los visitantes de su sitio una razón para volver. Puede convertirse en la fuente de información de referencia sobre su campo proporcionando artículos o entradas de blog originales y bien escritas. Piense más allá del producto o servicio específico que ofrece para obtener ideas sobre lo que les podría interesar a los visitantes de su sitio. Si dirige un mercado de agricultores (ferias) locales, ofrezca un calendario de cosechas y recetas. Si dirige una tienda de moda en línea, mantenga un blog sobre las tendencias de la moda.

12. Utilice un formato responsivo

La gente usa más que nunca sus smartphones para encontrar negocios, por lo tanto, su sitio web debe ser apto para móviles. Esta tendencia solo crecerá en el futuro. Un diseño responsivo significa que el sitio web detecta el tamaño de la pantalla del visitante, ya sea una tableta, una computadora o un smartphone, y cambia el diseño como corresponde.