

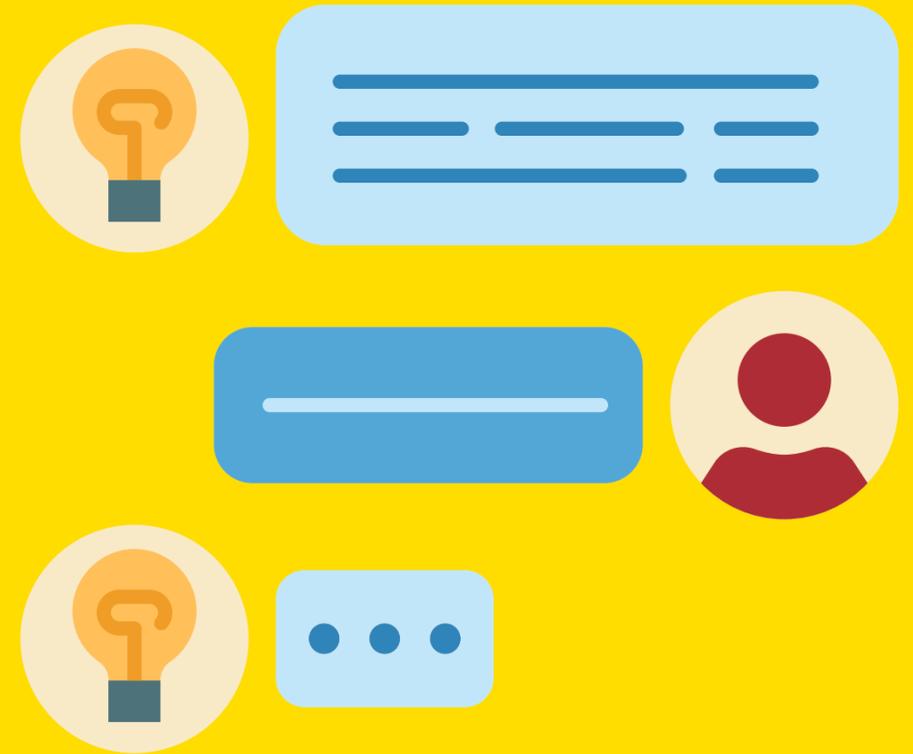
DISEÑO WEB QUE CAPTE CLIENTES

BEE SOCIAL
AGENCIA ONLINE 360°

**TENER UNA PÁGINA WEB,
TANTO QUE CAPTE CLIENTES
COMO NO, ES EL REQUISITO
INDISPENSABLE DESDE HACE
YA UNOS AÑOS PARA TENER
UNA PRESENCIA ACTIVA EN
INTERNET.**



**TODAVÍA HAY MUCHAS
EMPRESAS QUE TIENEN
UNA PRESENCIA ACTIVA
BÁSICA, CON UNA WEB
DEFICIENTE Y POCO MÁS,
POR ALGO SE EMPIEZA.**





GRACIAS AL KIT DIGITAL HAY MUCHAS EMPRESAS QUE SE HAN DECANTADO POR MEJORAR O ACTUALIZAR SU PÁGINA WEB Y ESTO ES IMPRESCINDIBLE PARA TENER UN ESCAPARATE PÚBLICO.

**UN ESCAPARATE NUNCA
ESTARÍA SUCIO, DESCUIDADO
Y OBSOLETO, POR LO TANTO
LA PÁGINA WEB DEBE ESTAR
ACTUALIZADO Y AL DÍA SI NO
QUEREMOS PROYECTAR
IMAGEN DE DEJADEZ.**



**LA IMAGEN QUE
PROYECTAMOS, NUESTRA
REPUTACIÓN ES CLAVE
PARA CAPTAR CLIENTES Y
AFINANZAR EL NEGOCIO.**



ANTES DE NADA, DE EMPEZAR A DISEÑAR LO QUE SERÁ NUESTRA WEB DEBEMOS RELLENAR UN BRIEFING O UN INFORME DE NECESIDADES. QUÉ TENEMOS, QUÉ NECESITAMOS Y PORQUÉ. PARA QUE LA DIGITALIZACIÓN SEA ALGO MÁS QUE UNA WEB ES CONVENIENTE SABER QUÉ TAREAS SE PODRÍAN AGILIZAR GRACIAS A UNA WEB DINÁMICA COMO FORMULARIOS, DESCARGA DE CATÁLOGOS, OFRECER INFORMACIÓN DE FORMA RECURRENTE ETC.





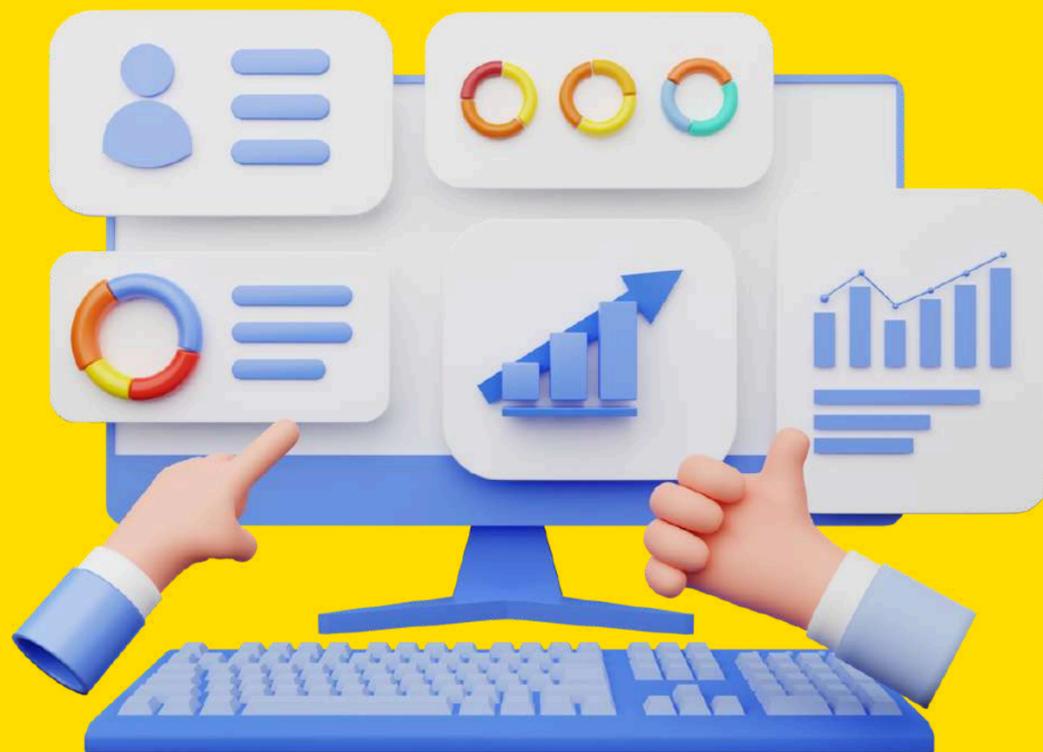
**EN PRIMER LUGAR HAY QUE
TENER UN HOSTING DE
CALIDAD, A SER POSIBLE
CONTRATAR NOSOTROS
DIRECTAMENTE EL HOSTING,
EVITAR REVENDEDORES.**

**EN SEGUNDO LUGAR
DEBEMOS TENER UNA
IMAGEN CORPORATIVA
PROPIA CON LA QUE NOS
SINTAMOS IDENTIFICADOS Y
A GUSTO. LOTOTIPOS,
FUENTES, IMÁGENES,
COLORES, ETC.**



**EN TERCER LUGAR TENER
REFERENCIAS DE PÁGINAS QUE
NOS GUSTAN, QUE NOS PAREZCAN
PRÁCTICAS, QUE VISITEMOS
FRECUENTEMENTE AUNQUE NO
TENGAN NADA QUE VER, PERO SI
SU USO VA CONTIGO YA TENEMOS
UNA IDEA DE CÓMO PUEDE SER O
INSPIRACIÓN.**





ESQUEMA DE PÁGINAS, CUÁNTAS PÁGINAS O SECCIONES VAMOS A TENER. CUÁLES SON LOS MENSAJES CLAVE Y LAS IMÁGENES QUE MÁS REPRESENTAN NUESTRA VENTAJA COMPETITIVA PARA QUE ESTÉN PRESENTES Y TRANSMITAN NUESTRA ESENCIA NADA MÁS ENTRAR.

**DISEÑO: CREAR UN DISEÑO
ALINEADO CON LA IMAGEN
CORPORATIVA Y ACORDE A LOS
ESTÁNDARES DE USABILIDAD
WEB, NO VAMOS A INVENTAR
LA WEB DEL SIGLO CON SEGUIR
UNAS PAUTAS Y HACERLA
NUESTRA ES SUFICIENTE.**



POSICIONAMIENTO.

DEBEMOS HACER UN EJERCICIO DE MARKETING CLÁSICO Y APUNTAR QUÉ PALABRAS NOS DEFINEN MEJOR DE FORMA INTERNA Y EXTERNA, ESO DEL DAFO O LO QUE ES LO MISMO AUTO ANALIZARNOS Y SABER QUÉ PALABRAS SON LAS QUE DEBEMOS PONER CON MAYOR FRECUENCIA, LAS FAMOSAS KEYWORDS O LAS PALABRAS CLAVE POR LAS QUE PODRÍAMOS APARECER EN LAS BÚSQUEDAS DE GOOGLE.





TEXTOS.

**DE ACUERDO A LAS PALABRAS CLAVE
DESARROLLAR TEXTOS QUE TENGAN SENTIDO,
QUE TENGAN UNA PROFUNDIDAD MEDIA (NI
MUY LARGOS NI MUY ESCUETOS) QUE AYUDEN
A MOSTRAR PARA SU LECTURA NUESTRA
VENTAJA COMPETITIVA O PUNTOS FUERTES.
TAMBIÉN ES IMPORTANTE ESCRIBIR PARA
CONTAR COSAS QUE PUEDAN SER
INTERESANTES, RECURRIR A LA NARRATIVA
PARA TRANSMITIR EXPERIENCIA, AUTORIDAD
U OTROS VALORES QUE DEBAMOS DESTACAR.**

IMÁGENES Y VÍDEOS.

NO SOLO LOS TEXTOS AYUDAN A VENDER O A ENSEÑAR, LO MÁS VISUAL ES LA IMAGEN Y EL VÍDEO. MERECE LA PENA INVERTIR EN UN VÍDEO QUE PUEDA ESCENIFICAR A QUÉ NOS DEDICAMOS CON ALTO IMPACTO. TANTO FOTOGRAFÍAS DE CALIDAD COMO VÍDEOS QUE ENSEÑEN TANTO LA EMPRESA COMO LOS PROYECTOS SON DECISIVOS PARA PREDISPONER A LA VENTA.



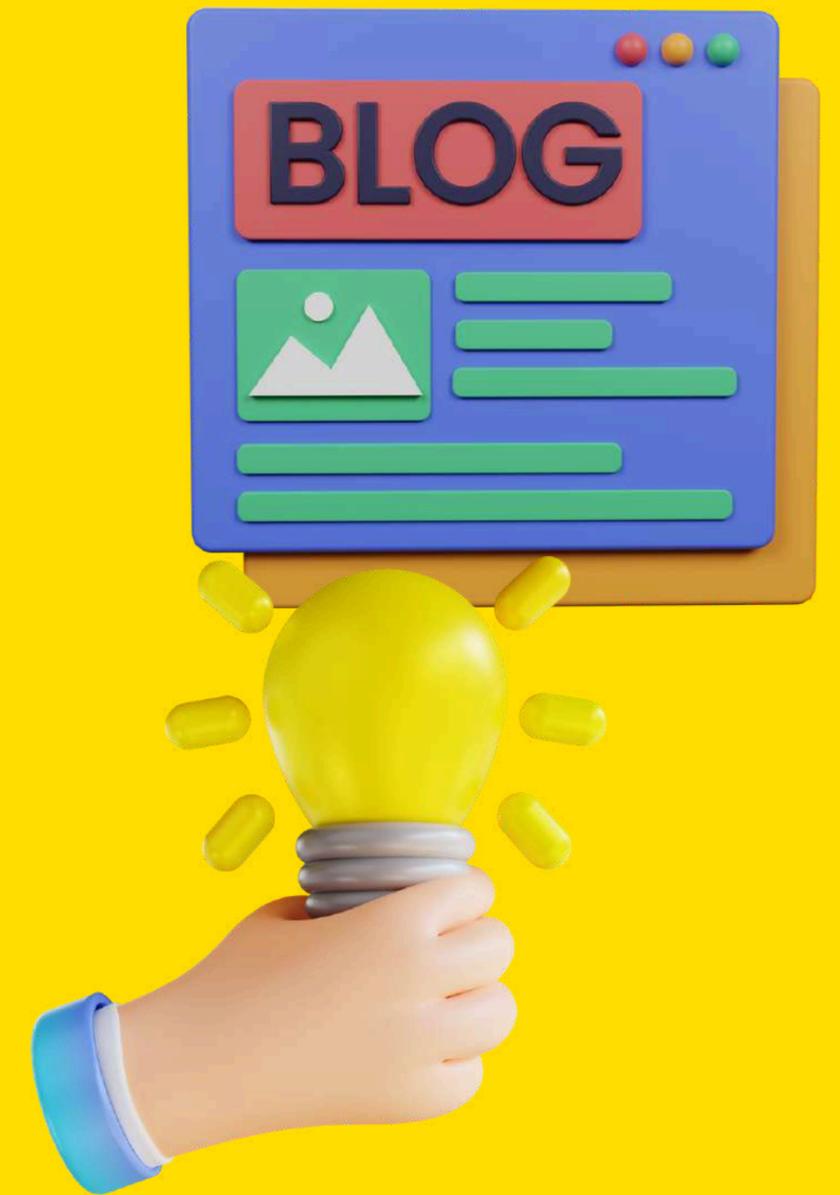
**QUÉ DEBE TENER UNA WEB SÍ
O SÍ PARA PODER CERRAR
UN PRIMER ACERCAMIENTO:
CONTACTO.**



- **POSIBILIDAD DE ENTRAR EN CONTACTO CON LA EMPRESA PARA VARIAS COSAS ENTRE ELLAS PEDIR INFORMACIÓN O PRESUPUESTO. DEBE ESTAR EN UN LUGAR VISIBLE Y DEBE SER FÁCIL DE RELLENAR.**
- **TAMBIÉN PODEMOS PONER NUESTROS DATOS DE CONTACTO BIEN ACCESIBLES Y NUESTRAS REDES SOCIALES SI TENEMOS DONDE ENSEÑAMOS NUESTROS PROYECTOS.**
- **PENSEMOS EN LO QUE PODEMOS ALIGERAR EN LA VENTA SI TENEMOS YA UN FORMULARIO RELLENO POR ALGUIEN INTERESADO, YA HA VISTO NUESTRA WEB Y QUIERE SABER MÁS.**



**BLOG/NOTICIAS/CASOS DE ÉXITO:
ES EL LUGAR DE LA WEB DONDE VAMOS
A CONTAR COSAS.
UNA VEZ QUE TERMINAMOS EL DISEÑO
DE NUESTRA WEB ES COMPLICADO IR
AÑADIENDO NUEVA INFORMACIÓN POR
LO QUE DEBEMOS USAR EL BLOG COMO
CONTENEDOR DE NOVEDADES.**

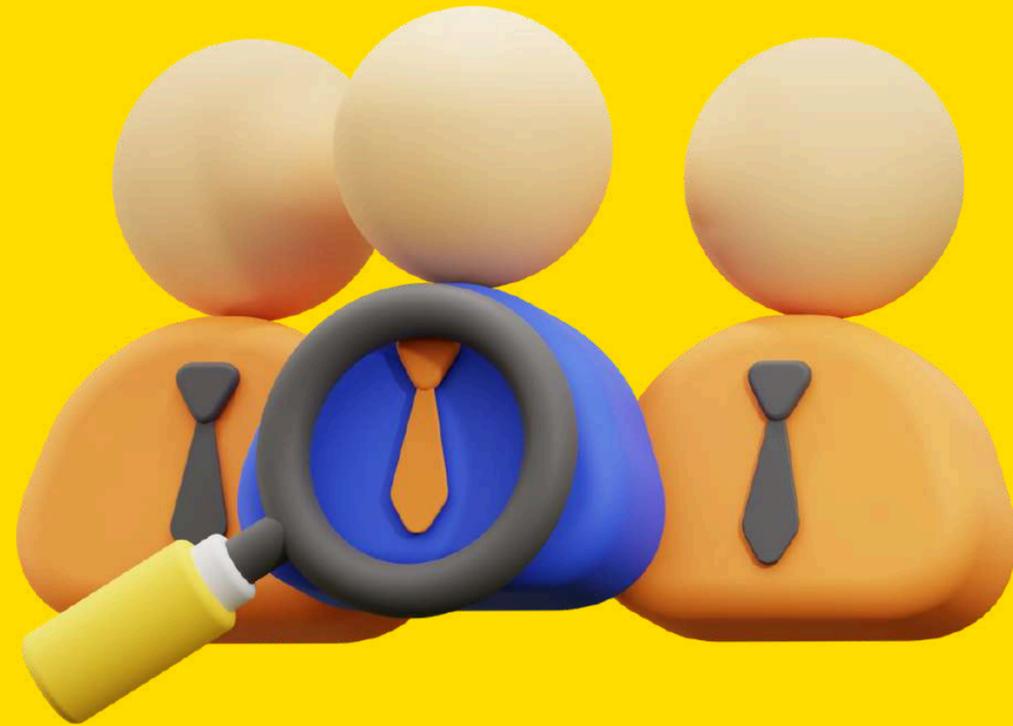


BLOG/NOTICIAS/CASOS DE ÉXITO:

¿QUÉ PODEMOS CONTAR AQUÍ? COSA QUE NOS HAGAN CONVENCER AL USUARIO COMO:

- **CASOS DE ÉXITO**
- **TRABAJOS REALIZADOS**
- **PROYECTOS EN LOS QUE SOMOS FUERTES**
- **SERVICIOS REALIZADOS**
- **OTROS VALORES DE LA EMPRESA COMO LOS EMPLEADOS, LA RSC O CUALQUIER OTRO TEMA RESEÑABLE.**





PERSONAL/TRABAJO:
CUENTA EN TU WEB QUE ESTÁS EN BÚSQUEDA DE PERSONAL SI ES QUE TIENES PROBLEMAS EN ESTE ÁREA. UNA SECCIÓN PARA RECOGER EL INTERÉS DE PERSONAS EN TRABAJAR SIEMPRE VIENE BIEN SI HAY LA NECESIDAD. UN FORMULARIO QUE RECOJA DATOS Y CVS SIEMPRE VA A ALIGERAR LA TAREA.

EXTRAS:

- **LLAMADAS A LA ACCIÓN**
- **RENDIMIENTO DE LA WEB,**
- **BUENA ADAPTACIÓN A MÓVIL,**
- **OPTIMIZACIÓN PARA BUSCADORES,**
- **ENLACE A LAS REDES O A LA FICHA DE GOOGLE MY BUSINESS**
- **MANTENIMIENTO**
- **ANALÍTICA**
- **NORMATIVAS**



GRACIAS



BEE SOCIAL
AGENCIA ONLINE 360°

CRISTINA ALCÁZAR
colmena@beesocialmedia.com

968 20 27 88

611 455 916

@CrisAlcazar

WWW.BEESOCIAL.ES