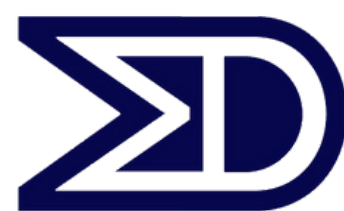




7 TIPS PARA EVITAR FRACASAR CON TU PÁGINA WEB



Marketing
Digital TNC

*Consultores
solidarios en*



COFIDE

EL BANCO DE DESARROLLO DEL PERÚ

Introducción

1

En un mundo donde cada día más personas compran por internet, no basta con “estar online”.

2

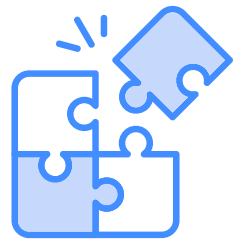
Muchos negocios invierten tiempo y dinero en páginas web, redes sociales y publicidad, pero cometen errores que frenan sus ventas sin que lo noten.

3

En esta guía te mostraré los 7 errores que están evitando tus ventas en internet y cómo corregirlos para empezar a atraer más clientes y vender más.



Error 1 - Tener una web que no está diseñada para vender



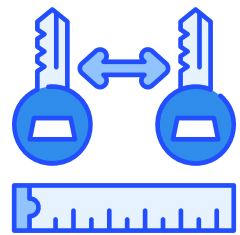
Un diseño bonito no es suficiente. Si tu web tarda más de 3 segundos en cargar, es difícil de usar en celular o no tiene un camino claro hacia la compra, los clientes se irán.

Ejemplo real:



Estudios muestran que un retraso de 1 segundo en la carga puede reducir la conversión hasta un 7%.

Solución:



- Optimiza la velocidad (usa imágenes comprimidas y buen hosting).
- Asegúrate de que sea responsive (adaptada a móviles).
- Coloca botones claros como “Comprar ahora” o “Solicitar cotización”.

Error 2 – No aparecer en Google cuando te buscan

Si un cliente busca tu producto o servicio y encuentra primero a tu competencia, es casi seguro que perderás la venta.

Ejemplo:

Un negocio de pastelería local que invierte en SEO aparece en las 3 primeras posiciones y recibe el 70% de los clics.

Solución

- Optimiza tu web con palabras clave relacionadas con tu negocio y ubicación.
- Regístrate y optimiza tu perfil de Google Maps (antes GMB).
- Genera contenido útil que responda a las preguntas de tus clientes.

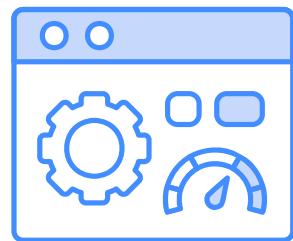
Error 3 – Depender solo de las redes sociales



Tener seguidores no garantiza ventas. Las redes cambian sus algoritmos y pueden limitar tu alcance en cualquier momento.

Ejemplo :

Páginas con miles de seguidores que apenas logran 50 visitas a su web.



Solución:

- Usa redes sociales como canal de atracción, pero dirige a los usuarios a tu página web.
- Crea una base de datos de correos y WhatsApp para contacto directo.

Error 4 – No invertir en publicidad digital

Esperar a que los clientes te encuentren de forma orgánica puede tomar meses o años.

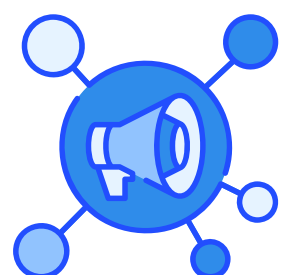
Ejemplo:

Un negocio que invierte \$150 en Google Ads puede generar ventas por \$800 en un mes si la campaña está bien optimizada.

Solución

- Define un presupuesto mensual para campañas.
- Elige la plataforma correcta (Google Ads para clientes listos para comprar, Facebook/Instagram Ads para captar interés).
- Haz seguimiento y mejora cada anuncio.

Error 5 – No tener una propuesta de valor clara



Si no comunicas por qué deberían comprarte a ti y no a tu competencia, el cliente decidirá solo por precio.

Ejemplo :

Dos restaurantes venden pizza, pero uno ofrece “pizza artesanal con ingredientes orgánicos en 30 minutos” y el otro solo dice “vendemos pizza”. ¿A cuál irías?



Solución:

- Define tu diferencia (precio, calidad, rapidez, especialidad).
- Comunícala en todas tus plataformas.

Error 6 – No generar confianza en el comprador

Si tu página no transmite seguridad, muchos abandonarán antes de pagar.

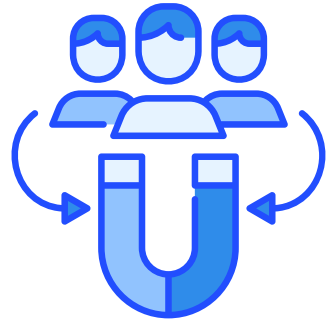
Ejemplo:

El 17% de las personas abandona el carrito por falta de confianza en el pago.

Solución

- Coloca testimonios reales y casos de éxito.
- Añade sellos de seguridad y métodos de pago confiables.
- Muestra fotos reales de tu producto o servicio y datos de contacto visibles.

Error 7 – No dar seguimiento a los prospectos



Muchos negocios dejan perder clientes interesados porque no tienen un sistema de seguimiento.

Ejemplo :

Un cliente pide información y nunca recibe un mensaje posterior; al final, compra con otro.



Solución:

- Guarda los contactos y haz seguimiento por email, WhatsApp o llamadas.
- Ofrece valor extra (descuentos, consejos, contenido exclusivo) para mantener el interés.



Es momento de tomar acción

Ahora que conoces los errores que impiden tus ventas online, es momento de evitarlos.

En Marketing Digital TNC, consultores asociados a COFIDE, hemos ayudado a más de 900 emprendedores a aumentar sus ventas en internet con estrategias de diseño web, publicidad en Google Ads y posicionamiento SEO.

Necesito una asesoría

