

Growth marketing

Desarrollo web personalizado



Cecilia Perdomo
Comisión 94515



Fase de análisis

Brief del negocio



Soy **Cecilia Perdomo**, full stack software developer.

Mi negocio es un servicio de **desarrollo web** personalizado para emprendedores, profesionales independientes y pymes.

Mi público necesita una presencia online profesional que les permita vender más, atraer clientes y transmitir confianza.

Me hace única porque combino el desarrollo técnico con una mirada estratégica de marketing digital, creando webs que no solo funcionan, sino que ayudan a crecer.



Ofrezco sitios web a medida, desde landings pages hasta e-commerce completos, con:

- Diseño responsive y mobile first.
- Integración con medios de pago y bases de datos.
- Código optimizado para velocidad y posicionamiento.
- Acompañamiento humano y creativo (no soy un número en una agencia).

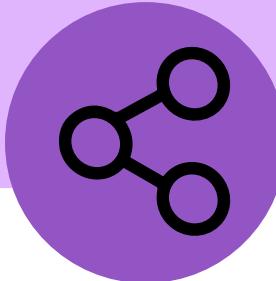
La diferencia es que mi servicio es 100% personalizado, entendiendo el negocio y creando una web que refleje su identidad real, no solo una plantilla genérica.

Estamos principalmente en **Uruguay** y Latinoamérica, aunque el servicio es escalable a cualquier mercado hispanohablante.

PROBLEMA QUE SOLUCIONA



Muchas marcas no tienen una web profesional o dependen solo de redes sociales. Eso limita su credibilidad y ventas.



Mi servicio soluciona esto con webs optimizadas que funcionan como una carta de presentación digital y como canal de ventas activo 24/7.



Otro problema que resuelvo es la dependencia de las redes sociales: con una web propia, el negocio gana estabilidad, control y un canal de ventas que no depende de algoritmos.

JUSTIFICACIÓN DE LA ESTRATEGIA



Cada vez más negocios buscan digitalizarse.



Las redes sociales cambian constantemente, pero la web propia es un activo estable.



Hay una alta demanda de sitios personalizados y no solo plantillas rápidas.

Product Market Fit



Alegrías

Tener una web profesional que refleje su identidad

Aumentar ventas y llegar a más clientes. Generar confianza y credibilidad en el mercado.

Depender solo de redes sociales y algoritmos

Dificultad para mostrar sus productos/servicios online

Sitios lentos, poco atractivos o poco funcionales

Mostrar su negocio al mundo de manera clara
Generar un canal de ventas estable y escalable.

Diferenciarse de la competencia

Frustraciones

Trabajos del cliente



Product Market Fit

Creadores de alegrías

- Emprendedores y pymes que sueñan con hacer crecer su negocio.
- Profesionales independientes que quieren destacar en digital.
- Personas que buscan transmitir confianza y diferenciarse.

Productos / Servicios

- Desarrollo de sitios web a medida (landings, e-commerce, catálogos).
- Diseño responsive y mobile first.
- Integraciones (pagos online, bases de datos, etc.).
- Soporte técnico y acompañamiento cercano.

Cómo aliviamos sus frustraciones

- Eliminamos la dependencia de redes sociales creando un espacio propio.
- Transformamos ideas en webs que venden y generan confianza.
- Ofrecemos un servicio humano y personalizado.
- Resolvemos la falta de presencia digital con sitios rápidos, modernos y fáciles de usar.

Alegrías

- Tener una web profesional que refleje su identidad.
- Aumentar ventas y llegar a más clientes.
- Generar confianza y credibilidad en el mercado.
- Contar con una solución digital práctica y fácil de usar.

Frustraciones

- Depender solo de redes sociales y algoritmos.
- Sitios lentos, poco atractivos o poco funcionales.
- Dificultad para mostrar sus productos/servicios online.
- Falta de soporte o acompañamiento técnico.

Trabajos del cliente

- Mostrar su negocio al mundo de manera clara.
- Generar un canal de ventas estable y escalable.
- Diferenciarse de la competencia con presencia digital.
- Facilitar la comunicación con sus clientes (contacto, reservas, compras).

Benchmark

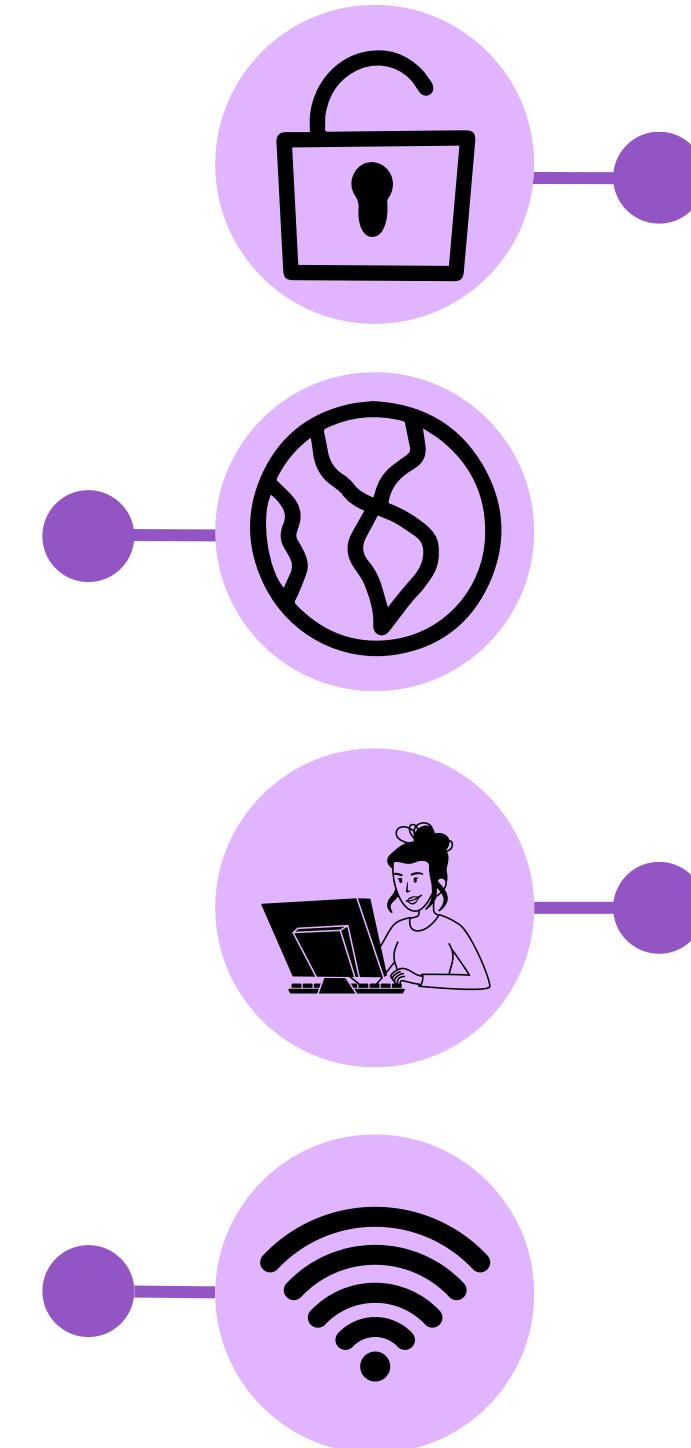
Competidores directos

Agencias digitales locales (Uruguay o Latam)

Ofrecen soluciones completas pero son caras y poco personalizadas

Freelancers en plataformas

Son baratos y rápidos, pero falta cercanía y soporte real



Constructores web (Wix/Shopify/WordPress)

Accesibles y fáciles, pero limitados y poco únicos

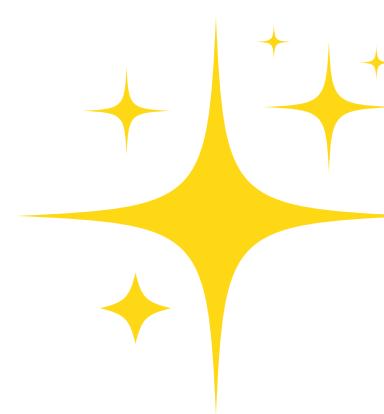
Mi posición

Me ubico en el medio, combinando personalización, cercanía y escalabilidad, sin los costos altos de agencias ni las limitaciones de plantillas

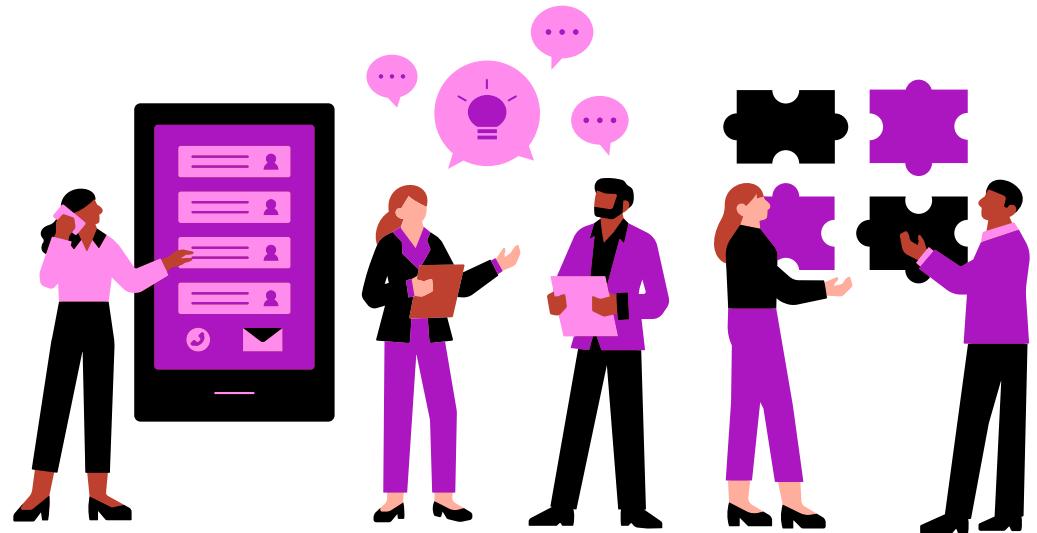
| | Fortalezas | Debilidades | Estrategias de Marketing | Modelo de ingresos | Comparación con mi negocio |
|-----------------------------------|--|--|--|--|--|
| Agencias digitales | Equipos grandes, variedad de servicios, experiencia en branding y marketing. | Costos altos, procesos largos, poca personalización para clientes chicos. | Webs propias bien trabajadas, casos de éxito, pauta en Google/Meta Ads | Proyectos cerrados o mensualidades altas. | Yo ofrezco cercanía, costos más accesibles y trato directo, sin burocracia |
| Freelancers en plataformas | Precios competitivos, rapidez, mucha oferta | Falta de cercanía, comunicación complicada, poca continuidad post-proyecto. | Portfolios online, sistemas de reviews, keywords en plataformas. | Pago por proyecto con comisiones de plataforma | Yo ofrezco calidad + confianza local, con soporte y seguimiento |
| Constructores web | Simples de usar, accesibles, rápidos de implementar | Limitaciones en personalización, dependencia de la plataforma, webs que se parecen entre sí. | Limitaciones en personalización, dependencia de la plataforma, webs que se parecen entre sí. | Suscripción mensual (SaaS) | Yo ofrezco webs únicas, con código propio, escalables y sin ataduras a plataformas |

Business Model Canvas

| | | | | |
|---|--|--|---|---|
| 8. Asociaciones clave Hosting y dominios (ej. Hostinger, AWS) Pasarelas de pago (PayPal, MercadoPago) Diseñadores gráficos / marketers (colaboraciones puntuales) Especialistas en marketing digital / SEO Creadores de contenido / fotógrafos Herramientas de productividad y desarrollo Comunidad tech y networking | 6. Actividades clave Mi conocimiento técnico (stack full stack) Laptop, software, hosting y dominio propio Portfolio online | 2. Propuesta de valor Sitios web a medida, modernos y responsive Webs que venden, atraen clientes y generan confianza Servicio cercano, humano y creativo Creo webs que pueden crecer junto al negocio Entrego sitios fáciles de gestionar, para que no dependas 100% de un programador Acompañamiento real, sin tickets impersonales | 4. Relación con clientes Trato personalizado y directo (yo soy el contacto) Acompañamiento post-lanzamiento Comunicación cercana vía WhatsApp, email o reuniones online | 1. Segmentos con clientes Emprendedores y pymes Profesionales independientes Negocios locales que quieren crecer online Organizaciones sin fines de lucro / proyectos sociales Artistas y creadores de contenido Startups en etapa inicial |
| 9. Estructura de costos Hosting y dominios Herramientas de diseño/desarrollo (ej. Figma, GitHub, librerías). Publicidad digital (Google/Meta Ads) Mi tiempo (principal recurso) | 5. Fuente de ingresos Desarrollo web por proyecto Mantenimiento mensual opcional Servicios extra: optimización SEO, integraciones, rediseños | | | |



North Star Metric (NSM)



Rol de tu equipo en la empresa

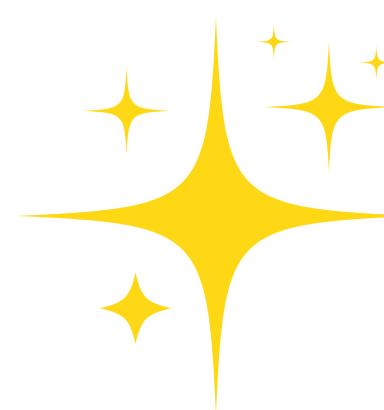
👉 Crear, ofrecer y escalar experiencias/productos que generen bienestar, alegría y conexión emocional en los clientes.

Valor principal que reciben los usuarios

👉 Momentos de alegría y alivio de frustraciones a través de productos o servicios accesibles, confiables y con identidad propia.

Cómo cuantificar ese valor

- Clientes activos al mes (usuarios que vuelven).
- Tasa de recompra / recurrencia.
- Nivel de satisfacción (NPS) o cantidad de reseñas positivas.
- Horas/experiencias de bienestar generadas



North Star Metric (NSM)

Qué alinearía a todas las unidades de la empresa

- 👉 Que cada acción, desde marketing hasta atención al cliente, esté orientada a aumentar la cantidad de clientes que experimentan alegría y bienestar de manera recurrente.

✨ North Star Metric Propuesta

- 👉 Número de clientes que experimentan bienestar recurrente con nuestros productos/servicios cada mes.

Buyer Persona



Emma Thompson

Busca tener una presencia online profesional para su marca de ropa usada.

Edad: 28 años

Residencia: Montevideo

Ocupación: Dueña de una tienda de ropa usada.

Educación: Universitaria incompleta

Estado civil: Soltera

Modalidad laboral: Emprendedora full time

Emma Thompson



🎯 Metas

Escalar su negocio de ropa usada y convertirlo en una marca reconocida en el rubro sostenible

Tener una tienda online profesional que le permita vender más allá de Instagram y llegar a clientes nuevos.

😔 Frustraciones

Sentir que depende demasiado de las redes sociales y los cambios de algoritmo. No tener conocimientos técnicos para armar su propia web y perder tiempo probando soluciones que no funcionan.

Preferencias y hábitos

Pasatiempos: Moda, fotografía, ferias locales.

Costumbres: Publica constantemente en Instagram para mostrar sus productos.

Contenido digital que consume: Reels de negocios pequeños, tips de marketing, e-commerce.

Temas sociales que le interesan: Sostenibilidad, moda circular, empoderamiento femenino.

Emma Thompson



Factores psicológicos

Qué busca: Una web que le permita vender fácil y verse “pro”.
Sentimientos que desea: Seguridad, profesionalismo, confianza.
Qué evita: Procesos complicados, webs que se ven anticuadas.
Valores: Sustentabilidad, independencia económica.
Miedos: No crecer por falta de presencia online.
Deseos: Que su marca sea reconocida y tenga ventas constantes.

Hábitos sociales

Redes que usa: Instagram (principal), TikTok y Facebook.

Frecuencia: Todos los días.

Cómo participa: Crea contenido propio, sigue tendencias.

Influencers que sigue: Emprendedoras locales, marcas eco-friendly.

E-commerce: Vende a través de redes, quiere profesionalizar su tienda online.

Buyer Persona



Bruno Gonnet

Busca un portafolio web profesional que lo posicione como diseñador serio, le dé confianza frente a grandes estudios y lo ayude a atraer clientes internacionales.

Edad: 34 años
Residencia: Buenos Aires
Ocupación: Diseñador freelance
Educación: Universitaria completa (Diseño Gráfico)
Estado civil: En pareja
Modalidad laboral: Freelance

Bruno Gonnet



🎯 Metas

Construir un portafolio online atractivo y profesional que lo diferencie de otros diseñadores freelance.

Conseguir clientes internacionales que valoren su trabajo y le permitan crecer más allá del mercado local.

😢 Frustraciones

Sentirse en desventaja frente a estudios grandes que transmiten más confianza solo por su tamaño.

Perder oportunidades de trabajo porque su presencia digital no refleja su verdadero nivel profesional.

Dedicarse demasiado tiempo a buscar clientes en redes en lugar de enfocarse en crear y diseñar.

Preferencias y hábitos

Pasatiempos: Arte, lectura, cursos online.

Costumbres: Trabaja en coworkings, busca clientes en LinkedIn y Behance.

Contenido digital que consume: Portafolios, UX/UI, tendencias de diseño.

Temas sociales que le interesan: Innovación, diversidad, comunidad creativa.

Bruno Gonnet



Factores psicológicos

Qué busca: Una web/portafolio que lo posicione y genere confianza.

Sentimientos que desea: Profesionalismo, diferenciación.

Qué evita: Verse poco serio o amateur.

Valores: Creatividad, autenticidad, calidad.

Miedos: No ser tomado en serio frente a estudios grandes.

Deseos: Mostrar su talento y ganar proyectos internacionales.

Hábitos sociales

Redes que usa: LinkedIn, Instagram, Behance, Dribbble.

Frecuencia: Todos los días.

Cómo participa: Comparte sus proyectos, colabora con otros creativos.

E-commerce: No vende productos, pero necesita atraer clientes para sus servicios.

Buyer Journey



CONCIENCIA (AWARENESS)

🔍 El cliente se da cuenta de que necesita mejorar su presencia digital (ej: siente que su Instagram no alcanza, o que su portafolio no lo representa).

📍 Puntos de contacto: redes sociales (LinkedIn, Instagram), boca a boca, búsquedas en Google.

💡 Oportunidad: crear contenido de valor (tips, casos de éxito, antes/después) que lo eduquen y lo hagan reconocerte como experta.



CONSIDERACIÓN (CONSIDERATION)

🤔 Empieza a comparar opciones: freelancers, agencias, plantillas web.

Quiere entender precio, calidad, confianza y ver si realmente vale la inversión.

📍 Puntos de contacto: tu sitio web, testimonios, portfolio online, reuniones por videollamada.

💡 Oportunidad: mostrar propuestas claras, ejemplos de trabajos y una comunicación cercana/persona-a-persona.

Buyer Journey



DECISIÓN (DECISION)

✓ Elige trabajar contigo porque percibe confianza, profesionalismo y personalización. Busca un proceso simple, sin tecnicismos complicados.

💡 Puntos de contacto: propuesta comercial, contrato, onboarding.

💡 Oportunidad: ofrecer una experiencia fluida (pagos fáciles, plazos claros, acompañamiento paso a paso).



COMPRA (PURCHASE)

💳 Se concreta el servicio: diseño y desarrollo de la web. Quiere sentirse parte del proceso, ver avances y tener la seguridad de que su inversión vale la pena.

💡 Puntos de contacto: reuniones de avance, entregables, feedback.

💡 Oportunidad: mantenerlo siempre informado, entregar valor rápido (MVP funcional).

Buyer Journey



POSTVENTA / FIDELIZACIÓN (RETENTION)

- 👉 Una vez con la web publicada, espera soporte inicial y consejos para sacarle provecho.
Si queda conforme, vuelve para mejoras, mantenimiento o nuevos proyectos.
- 📍 Puntos de contacto: seguimiento por email/WhatsApp, actualizaciones, soporte técnico.
- 💡 Oportunidad: crear relación de largo plazo → upsell (SEO, e-commerce, rediseños).

El viaje va de descubrir que necesita una web, a comparar opciones, luego decidir confiar, y finalmente quedar fidelizado con soporte y nuevas oportunidades.





¡Gracias!