

Actividad | #2 | Transformación

Digital y Funnel de Conversión

Ingeniería en Desarrollo de Software



TUTOR: Humberto Jesús Ortega Vazquez

ALUMNO: Edgar Enrique Cuamea Ochoa

FECHA: 07 de julio del 2024

Contenido

Introducción.....	3
Descripción.....	4
Justificación.....	5
Desarrollo.....	6
Etapa 1	6
Etapa 2	9
Etapa 3	10
Etapa 4	12
Etapa 5	13
Sitio Web	13
Conclusión.....	14
Referencias.....	15

Introducción.

En esta actividad continuaremos con la actividad anterior donde creamos nuestro modelo de negocio donde establecemos las bases de nuestro negocio así como algunas especificaciones de mercado en donde establecemos el modo en que llegara a los clientes así como los productos y las opciones a implementar para tener ventaja sobre otros modelos de negocio o incluso negocios locales ya establecidos, en esta actividad realizaremos la transformación digital y nuestro funnel de conversión por lo que nuestro modelo de negocio requiere una transformación digital al realizar nuestro funnel de conversión para la realización de una página web presentando propuestas de diseño así como las etapas de nuestro embudo de conversión para la creación de la pagina web explicando las etapas que realizaremos en algún software que nos proporcione las herramientas necesarias para la creación de dicha página web por lo que analizaremos nuestro modelo de negocio que creamos anteriormente para la transformación digital utilizando el embudo de conversión.

Descripcion.

Analizaremos el modelo de negocio que creamos en las actividades anteriores por lo que en esta actividad realizaremos la conversión digital de nuestro modelo de negocio utilizando algún software que nos facilite las herramientas para crear una página web de nuestro negocio por lo que en esta ocasión realizaremos la actividad analizando nuestro modelo de negocio que realizamos en la actividad anterior y aplicando las 5 etapas de nuestro embudo de conversión para establecer la atención del cliente en nuestra página web, intereses a los productos dependiendo de nuestros clientes así como la experiencia que tiene en esta página, el deseo que el cliente puede tener al querer comprar algún producto así como la acción que este prefiera y la retención de los clientes que compran en nuestra página así como aquellos potenciales clientes que compraron y siguen comprando en nuestra página por lo que el objetivo estará centrado en la realización de nuestro embudo de conversión.

Justificación.

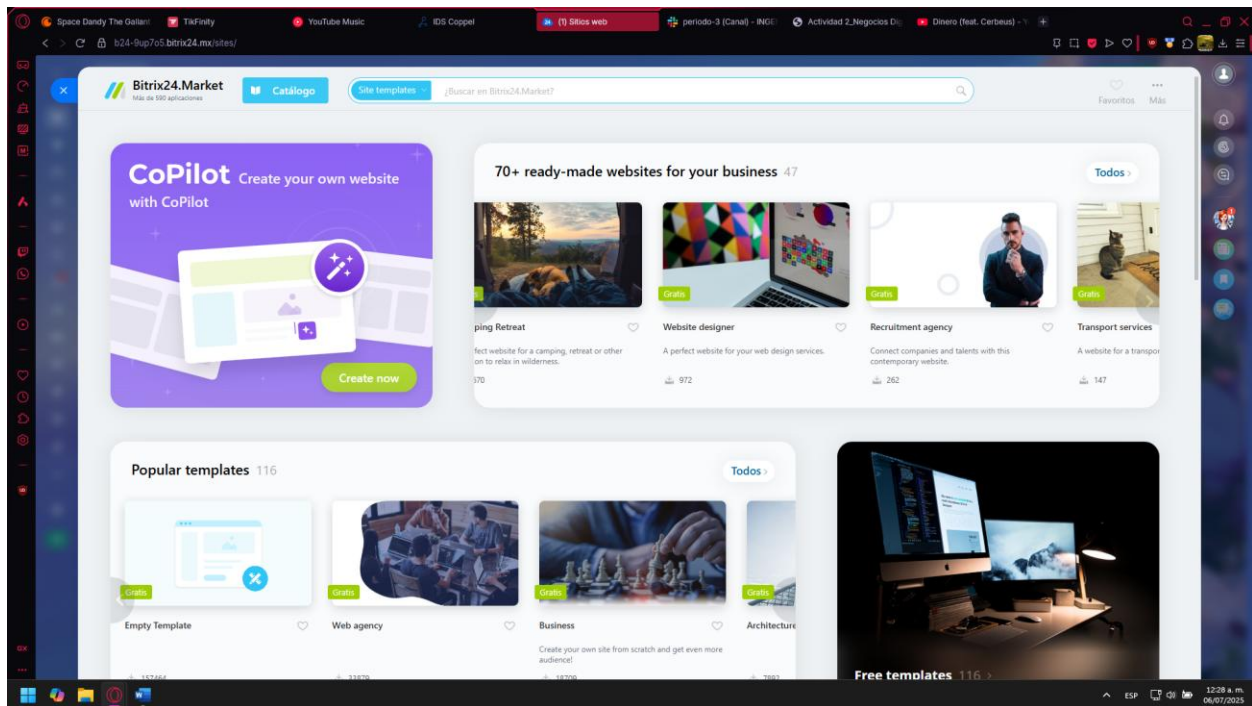
En el desarrollo de la actividad estaremos utilizando un software para la creación de la página web tales como wix, squarespace, bitrix, wordpress, odoo e incluso muchas más por lo que estos software contiene herramientas para crear páginas web, anteriormente utilicé el software de odoo para la creación de páginas web ya que es muy fácil crearla ya que en 5 pasos la crearemos una página web, en este caso utilizare bitrix ya que nos permite configurar la página web más detalladamente por lo que esta vez probare un software distinto para la creación de páginas web así explorar las opciones que esta tiene además de poder personalizar la página web dependiendo de nuestro modelo de negocio aplicando el embudo de conversión por lo que podremos configurar la página desde cualquier lado ya que el software a utilizar es online y podremos modificarla desde el teléfono, Tablet o computadora solo con una conexión a internet, lo que lo hace una herramienta practica ya que proporciona las herramientas que necesitamos.

Desarrollo.


Para nuestro desarrollo de la página web de nuestro negocio debemos de realizar la primera etapa del embudo de conversión al negocio digital por lo que en esta primera etapa crearemos la página con el objetivo de captar la atención de la mayor cantidad de clientes posible por lo que la pagina debe de ser llamativa

Etapla 1


Una vez que tengamos definida la primera etapa, realizaremos nuestro sitio web en bitrix por lo que ingresamos a la siguiente página para realizar modificaciones de colores o estilos



En este caso usare una plantilla en blanco, ya que quiero personalizar el sitio utilizando como referencias páginas de sitios que tengan productos en venta a la categoría de mi sitio web por lo que podemos crear un sitio que se sienta familiar al tener paginas atractivas como las siguientes






¿Qué producto buscas el día de hoy?


[Comprar](#)
[Favoritos \(0\)](#)
[Comparar \(0\)](#)
[Configurador de PC](#)
[Centro de información](#)
 \$0.00


Categorías

Promociones
Nuevos artículos
Computo (hardware)
Computadoras
Audio y Video
Impresión y Copiado
Energía
Apple
Celulares y Telefonía
Punto de Venta (POS)
Seguridad y Vigilancia
Hogar
Home Office
Software y Servicios














Lenovo







msi







GEFORCE RTX 3080







Dell







ASUS







Lenovo







msi







GEFORCE RTX 3080







Dell







ASUS







Lenovo







msi







GEFORCE RTX 3080







Dell







ASUS







Lenovo







msi







GEFORCE RTX 3080







Dell







ASUS







Lenovo







msi







GEFORCE RTX 3080







Dell







ASUS







Lenovo







msi







GEFORCE RTX 3080







Dell







ASUS







Lenovo







msi







GEFORCE RTX 3080







Dell







ASUS






Lenovo





msi



[amazon.com.mx](#)

[Regístrate en Amazon México](#)
[Actualizar ubicación](#)

[Ayuda](#)
[Identifica tu Cuenta y Listas](#)
[Devoluciones y Pedidos](#)
[Carrito](#)

[Todo](#)
[Vender](#)
[Las más vendidas](#)
[AmazonBasics](#)
[Prime](#)
[Promociones](#)
[Lo nuevo](#)
[Música](#)
[Outlet](#)
[Electrónicos](#)
[Moda](#)
[Hogar y Cocina](#)
[Libros](#)
[Videojuegos](#)
[Juguetes y juegos de mesa](#)
[Cómputo y Tablets](#)
[Alimentos y Bebidas](#)
[Deportes y aire libre](#)

Hasta 12 MSI en Celulares

[Compra ahora](#)

Devoluciones fáciles

Pagos seguros

*Válido del 1 al 14 de julio de 2025

Ofertas en tendencia

47%

Promoción

27%

Promoción

40%

Promoción

20%

Promoción

[Ver más](#)

Hasta 40% en Calzado para él

Tenis

Zapatos
Sandalias
Botas

[Ver más](#)

Hasta 30% en destilados

Tequila

Whisky
Ron
Licores

[Ver más](#)

Hasta 20% para tu viaje en carretera

Hasta 25% en Cómputo

Hasta 40% en Moda para ella

Regresa a clases pagando hasta 12 meses

The landing page features a bright yellow background. At the top, there's a navigation bar with the Mercado Libre logo, a search bar, and links for account management and shopping cart. Below this, a large central banner promotes free shipping ('Envío GRATIS') for the first purchase, exclusive to the app. A large cardboard box with the Mercado Libre logo is shown on the right side of the banner. To the left of the box, a white card explains how to get free shipping by adding a postal code. Below the main banner, six service cards are displayed in a grid, each with an icon and a brief description: logging in, location entry, price filtering, trending products, protected purchases, and official stores.

mercado libre

Buscar productos, marcas y más...

ENVIÓ GRATIS EN TU PRIMERA COMPRA EXCLUSIVO EN APP

Ingresar tu código postal Categorias Ofertas Cupones Supermercado Moda Mercado Play Vender Ayuda Crear tu cuenta Ingresar Mis compras Carrito

Envío GRATIS

Conoce el envío a tu ubicación
Agrega tu código postal para ver costos y tiempos de entrega precisos en tu búsqueda.
[Agregar código postal](#) [Más tarde](#)

ENVÍO GRATIS

EN TU PRIMERA COMPRA

EXCLUSIVO EN APP

[Ver aquí T&C](#)

Ingresar a tu cuenta

Disfruta de ofertas y compra sin límites.

[Ingresar a tu cuenta](#)

Ingresar tu ubicación

Consulta costos y tiempos de entrega.

[Ingresar ubicación](#)

Menos de \$500

Descubre productos con precios bajos.

[Mostrar productos](#)

Más vendidos

Explora los productos que son tendencia.

[Ir a Más vendidos](#)

Compra protegida

Puedes devolver tu compra gratis.

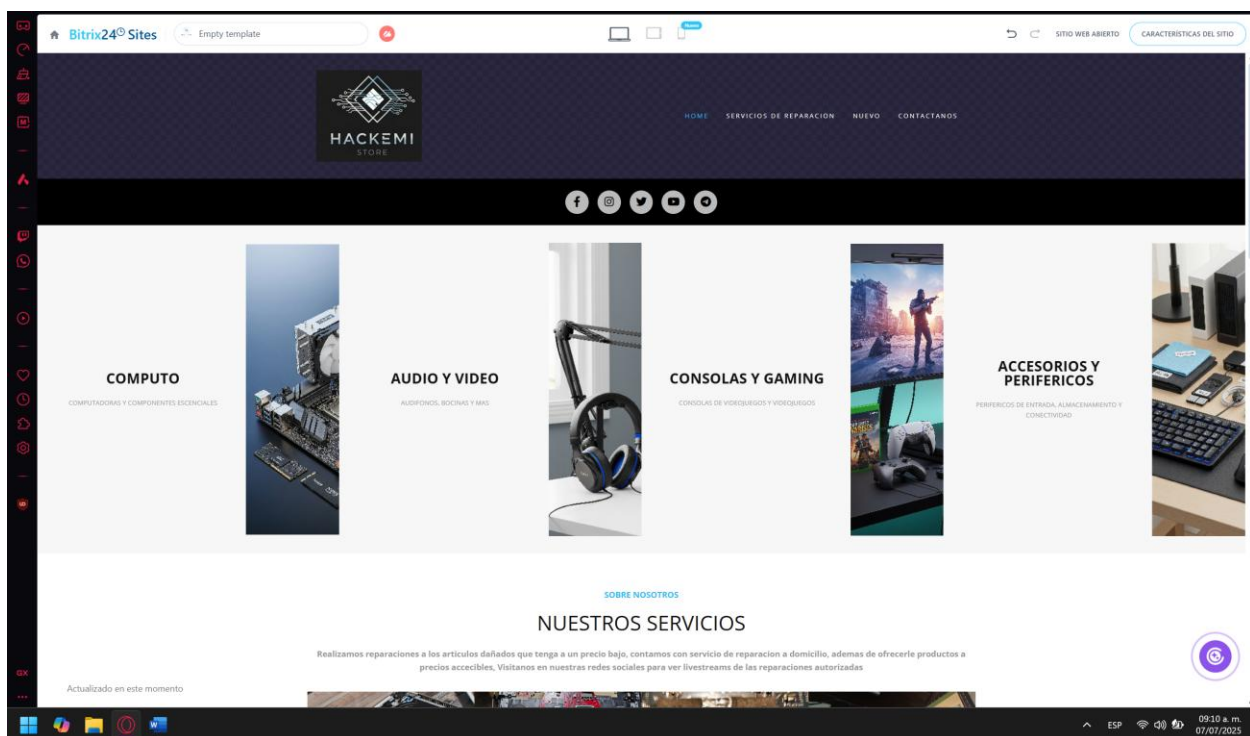
[Como funciona](#)

Tiendas oficiales

Encuentra tus marcas preferidas.

[Mostrar tiendas](#)

Vemos que las imágenes son parecidas entre sí, más aún las de Amazon y cyberpuerta por lo que mercado libre destaca al tener menos elementos y estar más ordenado además del contraste que utiliza por lo que queremos que nuestra página sea atractiva para el cliente además de que pueda interesarse en algunos productos recomendados como lo hacen Amazon al mostrarla en la página principal por lo que estaríamos cumpliendo la primera etapa del embudo de conversión en esta propuesta de diseño al captar el interés del cliente y mantenerlo en la pagina el mayor tiempo posible

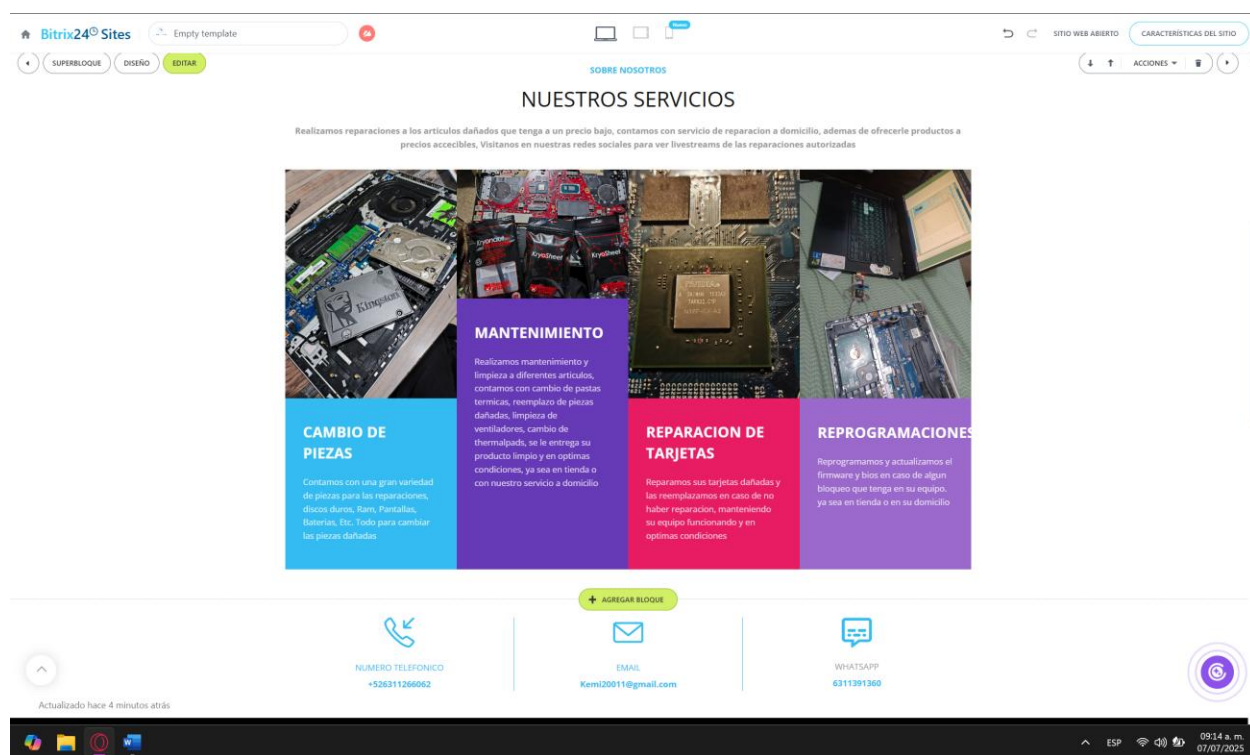


Tenemos nuestra página de inicio donde tenemos 4 categorías diferentes, cada una de estas pueden ser redirigidas a los productos de la misma categoría, en la parte superior tenemos nuestro logo así como nuestro servicio de reparación, nuestros productos nuevos y la página de contacto así como nuestras redes sociales por lo que esta visible al cliente, no pude hacer la página a mi gusto ya que no existen muchas opciones de personalización en bitrix por lo que trate de hacer la página limpia y sencilla utilizando colores claros para dar

impresión de nuestro trabajo limpio.

Etapa 2

debajo de este tenemos una categoría de nuestros servicios, así como información sobre nosotros, de esta forma el cliente puede saber más sobre nosotros, nuestro servicio así como poder captar el interés del usuario ofreciéndole un servicio así como construir una confianza y posicionar nuestro servicio, marca y nuestra página como una solución viable a nuestros clientes

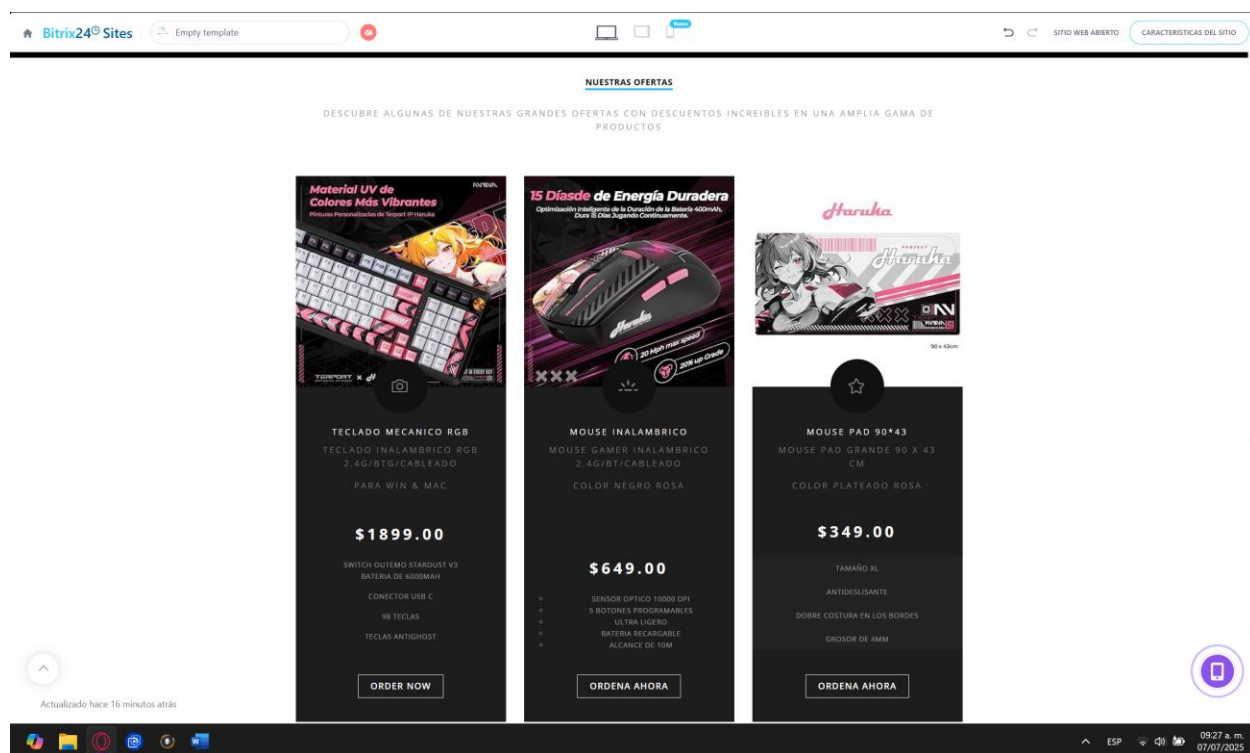


De esta forma damos a conocer algunos de nuestros servicios en caso de que no requieran comprar un producto nuevo, además de agregar imágenes reales de algunos trabajos de mantenimiento y reprogramación que he tenido por lo que puede aumentar la confianza del cliente al ver que son imágenes reales, tenemos una descripción de diferentes categorías así como medios de contacto debajo de este bloque por lo que de esta forma

estaremos cumpliendo con la segunda fase dándole una solución al cliente y el cliente decidirá si la solución es viable o no,

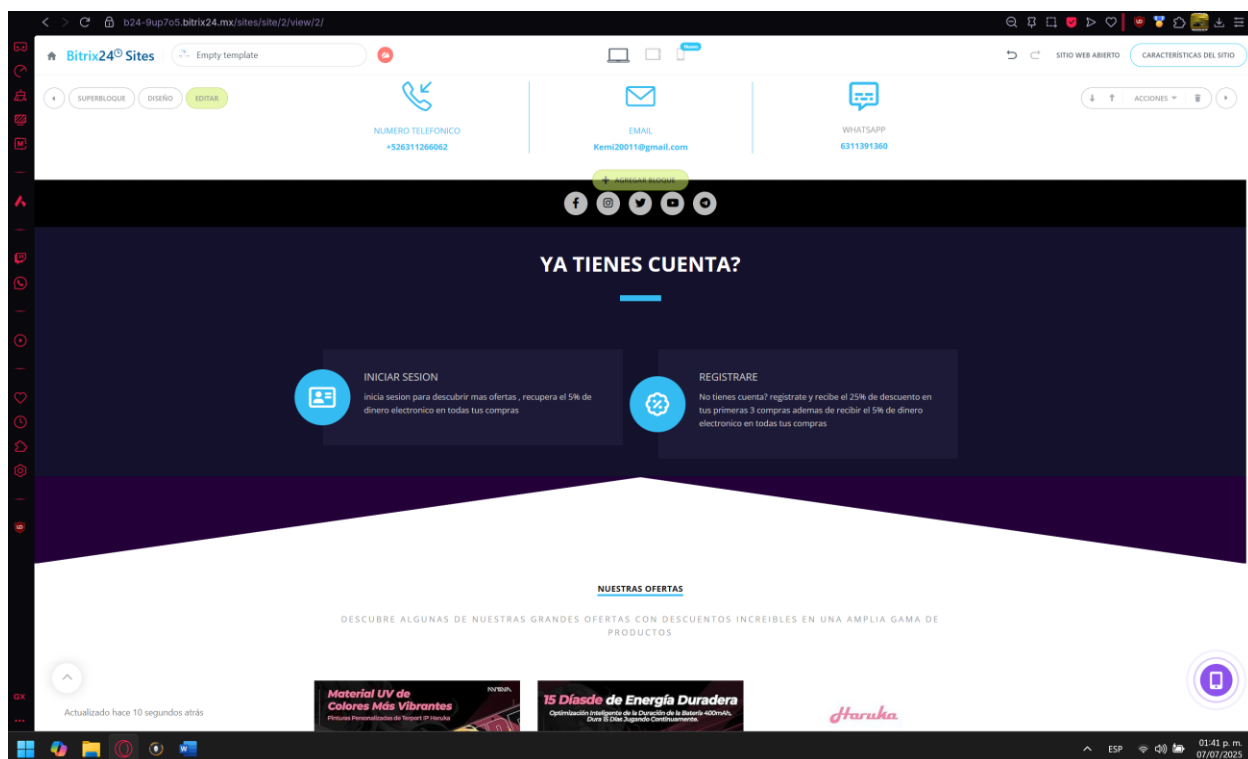
Etapas 3

en esta fase el cliente realiza una decisión si compra en nuestra pagina o no por lo que debajo de este bloque tenemos algunos productos de oferta



Tenemos 3 opciones con ofertas, en este caso agregue 3 productos distintos de las cuales hice la compra de las 3 piezas ya que necesitaba estos periféricos y además por las especificaciones por lo que agregue teclado, mouse y mousepad, las 3 opciones tienen temas similares ya que son conjuntos por lo que podemos ofrecer al cliente un solo producto además de la descripción de este y al ser piezas separadas con una misma temática, el cliente puede realizar la compra de 2 piezas o mas por lo que podrían llevarse el teclado y el mouse o el mousepad en conjunto, haciendo que este se puedan ordenar

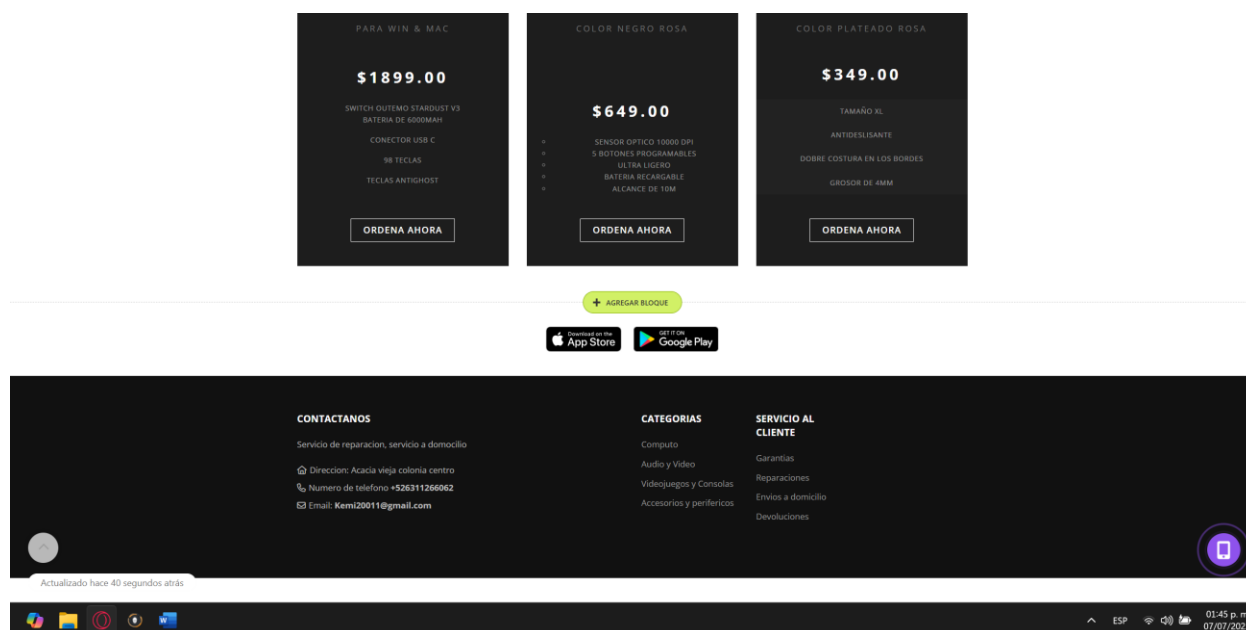
juntos o separadas, de esta forma podríamos promocionar los productos más baratos agregando descuentos por temáticas o incluso la posibilidad de pagar con puntos encaso de ser cliente registrado, con ofertas al inicio de la pagina y cambiarla por el bloque sobre nuestros servicios en caso de querer dar mas visibilidad a la tienda en línea en vez de los servicios de reparación, cumpliendo así la segunda fase donde el cliente se interesa por nuestra marca y requiere una tomar una decisión por o que al mostrar ofertas y precios competitivos a demás páginas, podremos hacer que el cliente realice la compra con nosotros al comparar precios, ver imágenes de los productos así como diferentes promociones en redes sociales por lo que se cumpliría la tercera fase del embudo de conversión ya que estaríamos invitando al cliente a comprar con nosotros por lo que agregamos un bloque donde si se registra por primera vez, le damos el 25% de descuento en sus primeras 3 compras con la posibilidad de recibir el 5% de dinero electrónico en cada una de sus compras



De esta forma estaremos promoviendo la retención de los clientes al ofrecerle los beneficios de comprar con nosotros además de incluir algunas opciones que no incluyen distintos modelos de negocio, esto hará que el cliente decida comprar con nosotros.

Etapas 4

Pasaremos a la cuarta fase donde el cliente realiza una compra en nuestra pagina por lo que al presionar el botón de ordena ahora podremos redirigirlo a una página donde le pediríamos datos de contacto además de su dirección, así como opción de recoger en tienda y la opción del envío a domicilio totalmente gratis. En esta ocasión no agregue la página ya que, para editar más detalladamente los bloques, se necesita un plan de pago, además de que me gustaría incluir diferentes opciones de pago como los puntos, PayPal, tarjeta de crédito/debito además de pagar en efectivo en algún establecimiento, con lo que la realización de la compra seria sencilla haciendo que sea fácil comprar



Al pie de pagina podremos agregar medios de contacto, así como la opción de poder descargar la aplicación móvil por lo que estaríamos cumpliendo de distintas formas la etapa

3 y 5 ya que ponemos categorías en caso de buscar algo más, servicio al cliente y nuestros medios de contacto.

Etapas 5

En la etapa 5 del modelo de negocio en el embudo de conversión la finalidad es retener al cliente por lo que tenemos diferentes formas de mantenerlo, una de ellas es la opción de sus primeras 3 compras reciban el 25% de descuento, de esta forma nos aseguramos de que compre por lo menos 3 veces en nuestra tienda por lo que puede recomendar a muchas personas a que realicen compras con nosotros, atrayendo a mas clientes, lo que generaría una perdida en caso de no volver a comprar después de esas 3 compras por lo que adicional a esto se le da el 5% de dinero electrónico dependiendo del total de su compra por lo que al tener dinero electrónico después de las 3 compras con descuento, los clientes vendrán a pagar con puntos y realizar compras para seguir acumulando mas puntos, de esta forma podremos impulsar las opciones de crédito y las opciones de generación de puntos por lo que al incluir estos beneficios hará que retengamos clientes y recomendaciones a más clientes, cumpliendo así las 5 etapas del embudo de conversión de nuestro modelo de negocio a la digitalización

Sitio Web

<https://hackemistore.bitrix24.site>

Conclusión.

Revisamos las 5 etapas del embudo de conversión, en esta ocasión construimos una página web para aplicar la digitalización en nuestro modelo de negocio, en este caso la página publicada se ve diferente a la página en edición, haciendo que se vea todo un poco más grande, además de las limitaciones de bitrix que no nos da la personalización de manera completa por lo que no agregue muchas de las características que quisiera implementar como páginas de pago, fondos de color o gradientes al momento de desplazarnos por lo que la página es sencilla, de esta forma identificamos como podremos aplicar la 5 etapas de la conversión digital al tratar de atraer al cliente, ofrecer los servicios y convencerlo de que es la mejor opción comprar nuestros productos o servicios además de retener al cliente al mostrar beneficios que no tienen muchos modelos de negocio, esto puede ser peligroso ya que el 25% de descuento en 3 compras seguidas es demasiado atractivo por lo que generaríamos bastantes clientes pero no obtendríamos ganancias si dejan de comprar después de esas 3 compras por lo que decidí implementar 5% de dinero electrónico por cada compra, de esta forma aseguramos que los clientes compren para generar dinero electrónico y poderlo usar después de esas 3 compras por lo que de esta forma podemos dar a conocer el crédito para utilizar en tienda y en caso de ser financiado por un banco reconocido, podemos implementar negocios afiliados donde se pueda utilizar el crédito, de esta forma podemos cumplir con las 5 etapas, además de impulsar las compras en línea al tener una página web, por lo que solo tendríamos que elaborar la página con más opciones de personalización en algún software que nos lo permita.

Referencias.

Hackemi. (s. f.-b). *Hackemi/Negocios_digitales*. GitHub.

https://github.com/Hackemi/Negocios_digitales

Empty template. (s. f.). <https://hackemistore.bitrix24.site/>