

Actividad |2| Transformación Digital y Funnel de Conversión

Lenguaje Unificado de Modelado

Ingeniería en Desarrollo de Software



TUTOR: Humberto Jesús Ortega Vázquez

ALUMNO: Héctor Hamed Beltrán Salcido

FECHA: 10/03/2024.

Índice

Introducción	3
Descripción	4
Justificación	5
Propuestas de diseño	6
Etapas de funnel de conversión	6
Acceso al sitio web	7
Conclusión	7

Introducción

La creación de un sitio web efectivo se convierte en una herramienta para impulsar el éxito de un modelo de negocio. Esta actividad se centra en el desarrollo de un sitio web que refleje y apoye el modelo de negocio establecido en la actividad anterior. Se explorarán los aspectos del funnel de conversión, considerando cómo el sitio web puede captar la atención de los clientes potenciales, guiarlos a través del proceso de compra y convertirlos en clientes satisfechos. Esta tarea requerirá una comprensión profunda de los elementos clave del modelo de negocio y cómo se pueden traducir en un diseño y experiencia de usuario efectivos en línea.

Descripción

Se resalta la importancia de la digitalización en el desarrollo de modelos de negocio efectivos. En un entorno donde la mayoría de las interacciones comerciales ocurren en línea, un sitio web bien diseñado y optimizado es fundamental para atraer y retener clientes. La actividad solicita desarrollar

un sitio web que se alinee con el modelo de negocio establecido previamente, utilizando técnicas de funnel de conversión para guiar a los visitantes hacia la acción deseada, ya sea realizar una compra, suscribirse a un servicio o contactar con la empresa. Esto implica comprender las necesidades y comportamientos de los clientes potenciales y diseñar una experiencia de usuario que los motive a tomar medidas específicas en el sitio web. La digitalización del proceso de conversión es esencial para maximizar las oportunidades de negocio y garantizar la competitividad en el mercado actual.

Justificación

El desarrollo de un sitio web centrado en el funnel de conversión es fundamental para aprovechar al máximo el potencial de un modelo de negocio digital. Al emplear técnicas de optimización y diseño centradas en la experiencia del usuario, se puede crear un entorno en línea que facilite la navegación

y la toma de decisiones por parte de los clientes potenciales. Además, un sitio web bien diseñado puede aumentar la credibilidad y confianza en la marca, lo que a su vez puede mejorar las tasas de conversión y fidelización de clientes. En un mercado cada vez más competitivo y digitalizado, esta solución es crucial para destacar y mantenerse relevante ante la creciente demanda de experiencias en línea satisfactorias y eficientes.

Desarrollo

Propuestas de diseño

FITHUB



Search...

[Inicio](#) [Contacto](#) [Reserva online](#) [Blog](#) [Portafolio](#) [Planes y precios](#)

SOY FITHUB



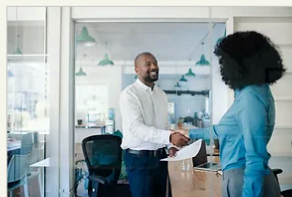
FITHUB



Search...

[Inicio](#) [Contacto](#) [Reserva online](#) [Blog](#) [Portafolio](#) [Planes y precios](#)

Nuestros servicios



Plan fit

1 h
Gratis

Reservar ahora

Etapas de funnel de conversión

Conciencia:

En esta etapa, el objetivo es atraer la atención de los visitantes y generar conciencia sobre los servicios de FitHub. Esto se puede lograr mediante estrategias de marketing digital, como publicidad en redes sociales, contenido relevante en blogs y SEO. Por ejemplo, publicar artículos sobre consejos de ejercicio, recetas saludables o técnicas de manejo del estrés puede atraer a personas interesadas en mejorar su bienestar.

Interés:

Una vez que los visitantes están conscientes de FitHub, es importante mantener su interés y fomentar su compromiso con la marca. Esto se puede lograr ofreciendo contenido de valor, como guías gratuitas de ejercicio, videos informativos sobre nutrición o seminarios web sobre salud mental. También se pueden recopilar direcciones de correo electrónico mediante formularios de suscripción para mantener el contacto con los visitantes interesados.

Consideración:

En esta etapa, los visitantes están considerando activamente la posibilidad de convertirse en clientes. Es importante proporcionarles información detallada sobre los servicios de FitHub y cómo pueden beneficiarse de ellos. Se pueden ofrecer pruebas gratuitas de los programas de ejercicio, consultas nutricionales gratuitas o sesiones de meditación guiada para que los visitantes experimenten los servicios antes de comprometerse.

Acción:

En este punto, el objetivo es convertir a los visitantes en clientes reales. Para facilitar la acción, el sitio web de FitHub debe tener llamadas a la acción claras y visibles, como botones de "Suscribirse ahora" o "Comprar". Se pueden ofrecer incentivos adicionales, como descuentos para nuevos clientes o bonos exclusivos por suscripción, para motivar a los visitantes a tomar medidas inmediatas.

Fidelización:

Una vez que se convierten en clientes, es importante mantener su compromiso y fidelidad a largo plazo. FitHub puede lograr esto ofreciendo contenido exclusivo para miembros, como recetas semanales, rutinas de ejercicio personalizadas o sesiones de coaching en línea. También se pueden enviar correos electrónicos periódicos con consejos útiles y actualizaciones sobre nuevos programas o servicios para mantener a los clientes comprometidos y satisfechos.

Acceso al sitio web

[FitHub](#)

Conclusión

El desarrollo de un sitio web centrado en el funnel de conversión es una actividad de gran importancia tanto en el ámbito laboral como en la vida cotidiana. En el contexto empresarial, un sitio web efectivo puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso de un negocio en línea, ya que influye directamente en la capacidad de atraer, convertir y retener clientes. Además, en la vida cotidiana, la digitalización de procesos facilita la realización de transacciones y la obtención de información de manera rápida y conveniente. Por lo tanto, esta actividad es fundamental para adaptarse a las demandas del mercado actual y aprovechar al máximo las oportunidades ofrecidas por la transformación digital.



