

## Actividad | 2 |

Transformación digital y funnel de conversión

### Negocios Digitales

Ingeniería en Desarrollo de Software



TUTOR: Mtro. Humberto Jesús Ortega Vázquez

ALUMNO: Hernán Everardo Velázquez Zavala

FECHA: 30/03/2025

## **Índice**

<b>Introducción .....</b>	<b>2</b>
<b>Descripción .....</b>	<b>3</b>
<b>Justificación .....</b>	<b>4</b>
<b>Desarrollo .....</b>	<b>5</b>
<b>Propuestas de diseño .....</b>	<b>5</b>
<b>Acceso al sitio web .....</b>	<b>5</b>
<b>Etapas del funnel de conversión .....</b>	<b>9</b>
<b>Conclusión .....</b>	<b>12</b>
<b>Referencias .....</b>	<b>13</b>
<b>Portafolio de GitHub.....</b>	<b>13</b>

## **Introducción**

En el mundo actual, incluyendo el de los negocios, la transformación e innovación digital son factores de gran importancia que deben de ser prioritarios para que los negocios logren mantenerse competitivos en un entorno tan cambiante y muy acelerado.

El sector educativo, en este caso en específico las escuelas digitales, han tenido que adaptarse y mantenerse en constante actualización para poder ofrecer una experiencia accesible, personalizada y sobre todo, atractiva para los usuarios.

Este entorno es donde se puede poner en práctica el funnel de conversión ya que este tiene un papel importante ya que con esta herramienta se podrá trazar el camino y guiar al usuario a partir del primer contacto con la la plataforma, que en este caso es una escuela de idiomas, hasta que decida convertirse en un estudiante y mantenerse como usuario de este servicio; por esto es importante crear una experiencia y una plataforma para que los usuarios no solamente conozcan los servicios sino también para incentivarlos a usarlo.

### **Descripción**

El objetivo principal de esta actividad es diseñar un sitio web y un funnel de conversión para el modelo de negocio presentado en la actividad anterior. La plataforma aprendizaje de idiomas en línea, integrará las fases del funnel de conversión para mejorar la efectividad y el tráfico de usuarios del sitio y convertir a los visitantes en usuarios activos incentivando la fidelización.

El funnel de conversión se estructura en cinco etapas: Conocimiento, Consideración, Decisión, Venta y Retención. En la primera etapa se define el público al que va dirigido y se lanza el producto; en la segunda, comienzan las interacciones entre los usuarios y los productos; en la tercera etapa el usuario se convierte en un posible comprador; en la cuarta etapa se conoce si la venta se concretó o no, lo que servirá para la creación de métricas; y en la quinta y última etapa, se incentiva la realización de nuevas compras para mantener el interés del cliente y convertirlo en un usuario fiel.

### **Justificación**

La implementación de un funnel de conversión, también conocido como embudo de conversión, es una parte clave para el negocio independientemente de su ramo, ya que es una herramienta que permite optimizar el proceso de atracción de usuarios, creando interés para posteriormente convertirlos en clientes; esto es debido a que se crea un camino para que el usuario sea guiado desde que interactúa por primera vez con la plataforma para pasar por varias etapas para posteriormente convertirse en cliente potencial y concretar que se convierta en usuario.

El hecho de crear contenido educativo de calidad y distinta clases de recursos de valor desde las primeras interacciones con el sitio web, permitirá al negocio captar la atención de nuevos usuarios para después avanzar en las etapas para convertirlos en clientes potenciales y, posteriormente, ofreciendo distintos incentivos se pretende lograr mantener al usuario, es decir, logrando una fidelización.

Además de mejorar la experiencia, interacción y fidelización, este tipo de prácticas y herramientas agregan valor al modelo del negocio.

## Desarrollo

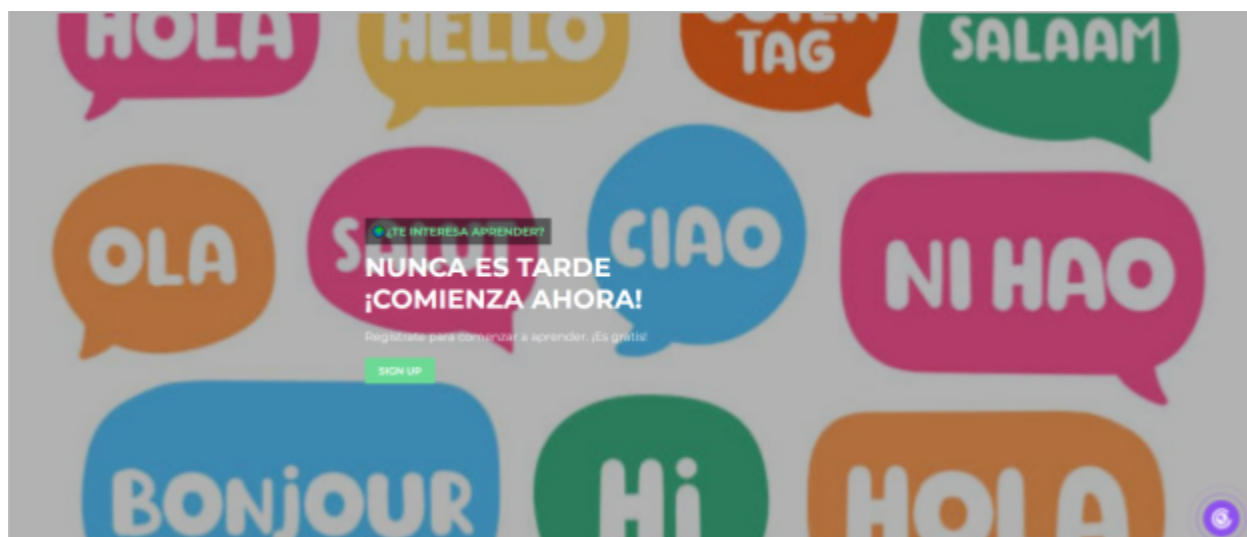
### Propuesta de diseño

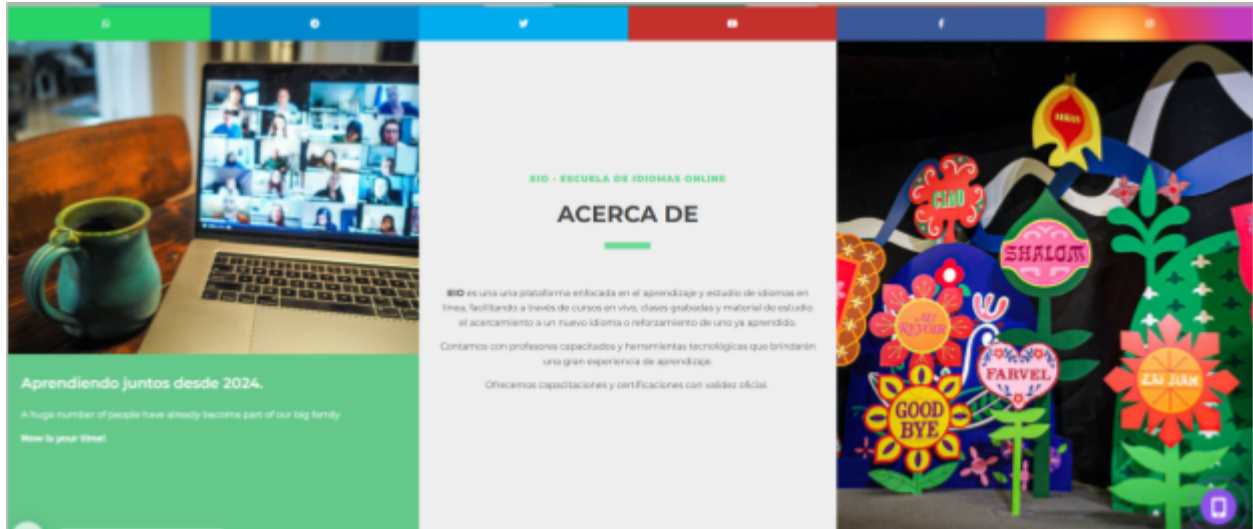
Para la creación del sitio web para este proyecto se utilizará Bitrix24.Sites; éste estará diseñado con un enfoque al entorno educativo y atractivo para el usuario. De esta manera se logrará crear y aumentar un tráfico de usuarios en el sitio para posteriormente convertirlos en clientes potenciales.

### Acceso al sitio web

A continuación se presenta la evidencia de la creación del sitio web para la escuela de idiomas en línea y se comparte el enlace:

[b24-hpo2n0.bitrix24.site](https://b24-hpo2n0.bitrix24.site)





**EIO - ESCUELA DE IDIOMAS ONLINE**

## ACERCA DE

EIO es una plataforma enfocada en el aprendizaje y estudio de idiomas en línea, facilitando a través de cursos en vivo, clases grabadas y material de estudio el acercamiento a un nuevo idioma o reforzamiento de uno ya aprendido.

Contamos con profesores capacitados y herramientas tecnológicas que brindarán una gran experiencia de aprendizaje.

Ofrecemos capacitaciones y certificaciones con validez oficial.


**Aprendiendo juntos desde 2024.**


A huge number of people have already become part of our big family


[Meet to your friend!](#)

**ARTÍCULOS DE INTERÉS**

### TE RECOMENDAMOS LOS SIGUIENTES ARTÍCULOS:



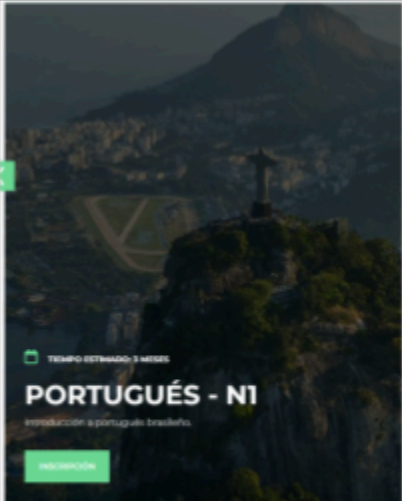




[MÁS ARTÍCULOS](#)

COMIENZA A ESTUDIAR

## ELIGE TU CURSO

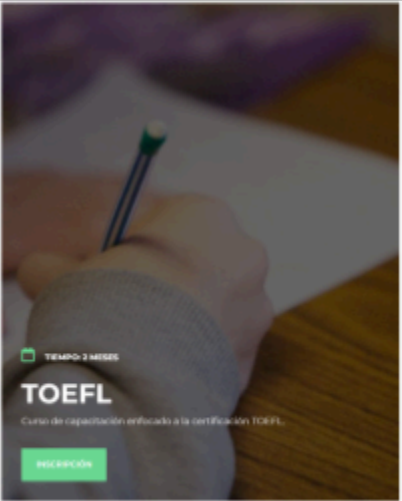


TEMPO ESTIMADO: 3 MESES

### PORTUGUÉS - N1

especializado a portugués brasileño

INSCRIPCIÓN




TEMPO: 2 MESES

### TOEFL

Curso de capacitación enfocado a la certificación TOEFL

INSCRIPCIÓN



TEMPO: 3 MESES

### INGLÉS AVANZADO - N1

Curso enfocado al reforzamiento del idioma (se requiere comprobar el nivel)

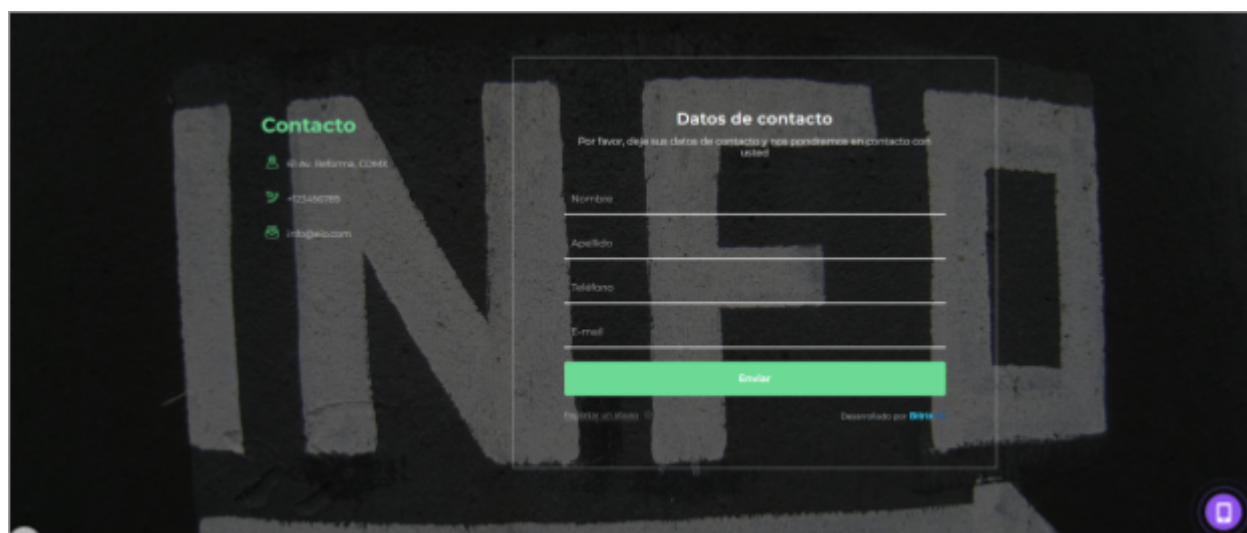
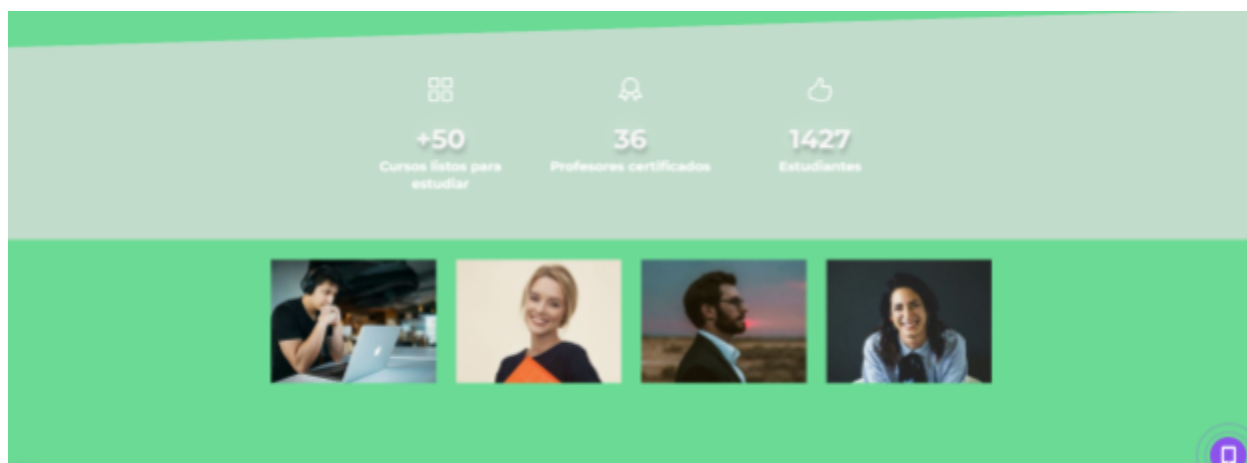
INSCRIPCIÓN

INSCRÍBETE

## ELIGE TU SUSCRIPCIÓN

<p><b>BÁSICA</b></p> <p>acceso a cursos 1 idioma (puedes cambiar o pausar para elegir otro)</p> <p><b>\$124.99 mxn</b></p> <p>precio por mes</p> <p>Incluye un periodo de 14 días de prueba y 3 clases personalizadas</p> <p>¡A QUERO!</p>	<p><b>PREMIUM</b></p> <p>hasta 3 idiomas de manera simultánea y acceso a clases personalizadas</p> <p><b>\$159.99 mxn</b></p> <p>precio por mes</p> <p>14 días de prueba y acceso a 3 clases personalizadas</p> <p>¡A QUERO!</p>	<p><b>CORPORATIVA</b></p> <p>cursos a grupos corporativos con enfoque en temas seleccionados</p> <p><b>desde \$3499.99</b></p> <p>precio por mes</p> <p>acceso a 2 clases muestra</p> <p>contactar para más detalles</p> <p>¡A QUERO!</p>
--	--	---





## **Etapas del funnel de conversión**

### ***Etapas de conocimiento***

En esta etapa se da a conocer el producto para captar la atención de los usuarios; para esto se mostrarán artículos sobre la importancia de aprender idiomas; también, lanzará publicidad dirigida a perfiles de interés en diferentes redes sociales para atraer tráfico de usuarios en el sitio y dar a conocer la plataforma y las primeras promociones para nuevos usuarios.

### ***Etapas de consideración***

Los usuarios comienzan a interactuar un poco más con la plataforma revisando o solicitando información sobre los servicios y modalidades de clases. Aquí se ofrecerán clases de muestra o períodos de prueba para que conozcan y tengan la experiencia de manera gratuita conociendo las ventajas de estudiar en línea, como la flexibilidad, el catálogo de profesores e idiomas así como también acceso introductorio al material de estudio y comunidades.

### ***Etapas de decisión***

Después de mostrar interés, los usuarios ya consideran la compra del servicio. Aquí se ofrecerá una tabla comparativa de los distintos niveles de suscripción, sus beneficios y costos, así como un apartado de preguntas frecuentes con el objetivo de convencer al usuario; también se integrará la parte de soporte y contacto para apoyar al usuario aclarando dudas o en la etapa de registro.

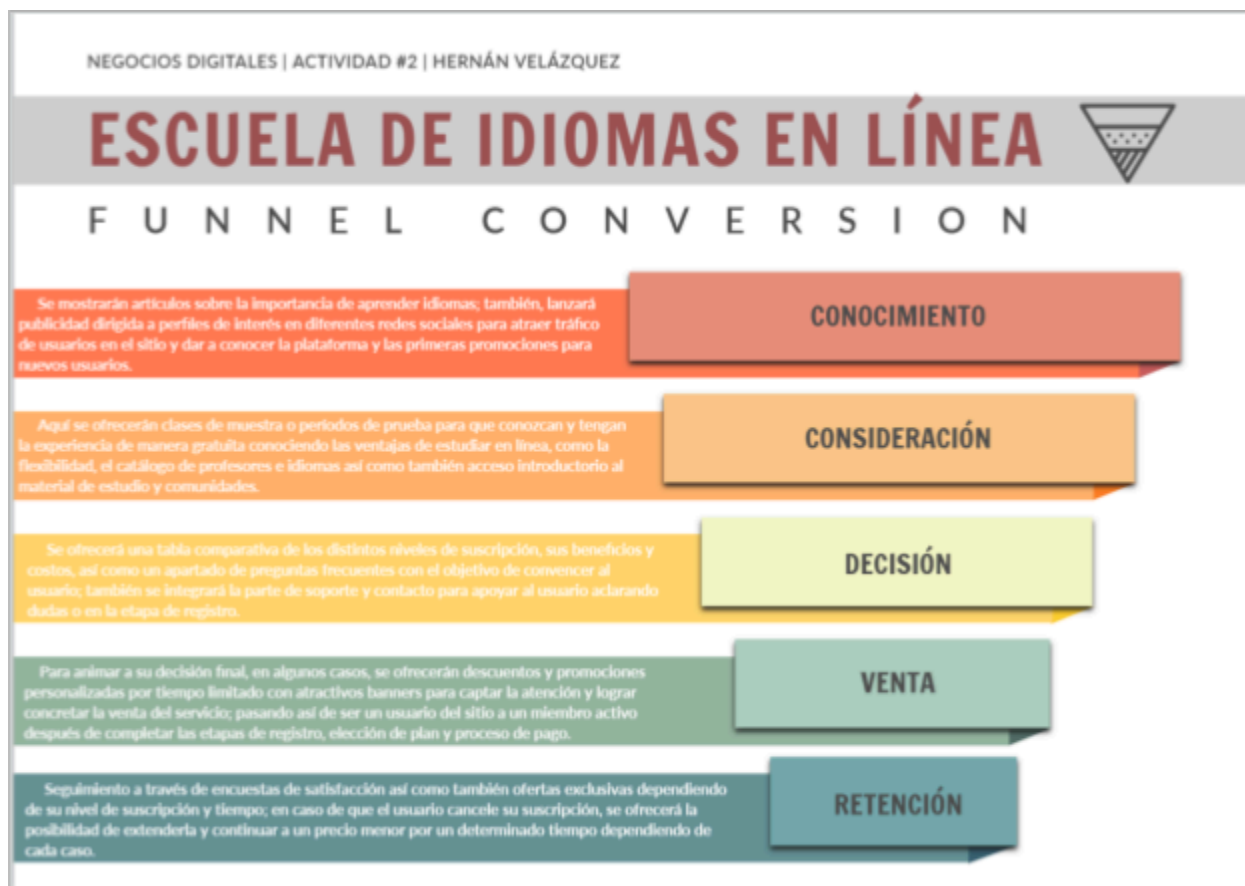
### ***Etapas de venta***

En esta etapa el usuario está en el último paso previo al registro, para animar a su decisión final, en algunos casos, se ofrecerán descuentos y promociones personalizadas por tiempo limitado con atractivos banners para captar la atención y lograr concretar la venta del servicio; pasando así de ser un usuario del sitio a un miembro activo después de completar las etapas de registro, elección de plan y proceso de pago.

### ***Etapas de retención***

Con el objetivo de que el usuario permanezca a largo plazo, se debe de facilitar su experiencia y cumplir sus necesidades, por lo que se le dará seguimiento a través de encuestas de satisfacción así como también ofertas exclusivas dependiendo de su nivel de suscripción y tiempo; en caso de que el usuario cancele su suscripción, se ofrecerá la posibilidad de extenderla y continuar a un precio menor por un determinado tiempo dependiendo de cada caso.

A continuación se muestra de manera gráfica el funnel de conversión.



## **Conclusión**

El diseño de un sitio web o plataforma para una escuela de idiomas en línea o para cualquier tipo de negocio, debe de ser creado siguiendo los lineamientos planteados en el funnel de conversión, los cuales también van enfocados al modelo del negocio. Al utilizar esta clase de metodologías se asegura en mayor medida que el público reciba la información importante en cada una de las etapas de su experiencia al interactuar con el sitio o plataforma, lo que permite en parte facilitar la decisión de convertirse en cliente o no, así como incentivar una fidelización en el futuro.

Otro punto fundamental es que la transformación digital debe de continuar aún después de implementar estas herramientas con el objetivo de continuar el proceso de actualización ya que el mundo de los negocios también está en constante cambio, por lo que de esta manera el negocio estará adaptándose a las necesidades de los usuarios y evolucionando con ellos, lo que logrará un mayor alcance como beneficio para el negocio y una oferta más competitiva y de calidad beneficiando a los usuarios.

### Referencias

Video conferencing, web conferencing, webinars, screen sharing. (s. f.-p). Zoom. Consultado el 30 de marzo de 2025.

[https://academiaglobal-mx.zoom.us/rec/share/jFnSrzMkZRBSl6iitQv0E9JcrqwdLQjD7K4vjwN  
SmEOoBZwDKvub4NVtCTdcOLVi.EB3ioxIRA060Eo2H](https://academiaglobal-mx.zoom.us/rec/share/jFnSrzMkZRBSl6iitQv0E9JcrqwdLQjD7K4vjwNSmEOoBZwDKvub4NVtCTdcOLVi.EB3ioxIRA060Eo2H)

Muente, G. (2021, 24 noviembre). *Funnel de conversión: conoce sus etapas, en qué es distinto al embudo de ventas y cómo crear uno para tu marca*. Rock Content - ES.

<https://rockcontent.com/es/blog/funnel-de-conversion/>

### Portafolio de GitHub

Se comparte la actividad para revisión y consulta a través de GitHub

<https://github.com/IDS-H/P4-Negocios-Digitales>