



# WebWizard.

## Centro Universitario de Ciencias Exactas e Ingenierías

---

**Alumno:** Vargas López  
David Guadalupe.  
Ing. En computación

**Profesor:**  
Estrada Gil Omar  
Oswaldo.

**Materia:** Liderazgo y  
emprendimiento.

# TABLA DE CONTENIDO

Introducción:	3
Presentación del proyecto:	3
Resumen:	3
Justificación personal:	3
Mapa de la empatia:	4
Mapa de la empatía(justificación):	5
¿Qué piensa y siente?	5
¿Qué oye?	5
¿Qué ve?	5
¿Qué dice y hace?	5
Esfuerzos:	5
Resultados:	5
Mapa de la propuesta de valor	2
Creadores de alegrías	2
Productos y servicios	2
Aliviadores de frustraciones	3
Alegrías(cliente)	3
Frustraciones	3
Trabajos del cliente	3
Modelo canvas	4
Descripción (Canvas)	5
Problema	5
Solución	5
Propuesta de valor	5
Ventaja diferencial	6
Segmentación de clientes	6
Indicadores clave	6
Alternativas al problema existentes	7
Concepto de alto nivel	7
Canales	7
Clientes pioneros	7
viabilidad	8
Conclusiones	9

# INTRODUCCIÓN:

## Presentación del proyecto:

Nuestro proyecto de creación de páginas web es una empresa que se dedica a la creación de sitios web personalizados para empresas y emprendedores. Ofrecemos una amplia gama de servicios, que incluyen la planificación, diseño, implementación y mantenimiento del sitio web. También ofrecemos servicios complementarios como diseño gráfico y marketing digital para ayudar a nuestros clientes a tener una presencia en línea sólida y efectiva. Nuestro objetivo es ofrecer un servicio de calidad, personalizado y efectivo que ayude a nuestros clientes a alcanzar el éxito en línea.

## Resumen:

Nuestro proyecto de creación de páginas web es una empresa especializada en la creación de sitios web personalizados para empresas y emprendedores. Ofrecemos servicios de diseño y desarrollo de sitios web, así como servicios complementarios de diseño gráfico y marketing digital.

## Justificación personal:

Siempre he sido un apasionado de la tecnología y el diseño, y he estado interesado en la creación de páginas web desde hace varios años. Durante este tiempo, he adquirido habilidades y conocimientos en el diseño y desarrollo de sitios web, y he visto la importancia que tiene tener una presencia en línea para cualquier negocio o emprendimiento.

También he notado que muchas empresas y emprendedores tienen dificultades para crear y mantener un sitio web efectivo por su cuenta. A menudo, se ven abrumados por la cantidad de opciones disponibles en términos de plataformas y herramientas de diseño y desarrollo de sitios web, lo que puede llevar a la creación de sitios web ineficaces y poco profesionales.

Creo que puedo ayudar a llenar este vacío y hacer una diferencia significativa en la vida de los demás al ofrecer un servicio de calidad y personalizado. Además, he trabajado en la industria de tecnología y diseño, lo que me ha ayudado a conocer las necesidades de los clientes y de cómo crear soluciones efectivas y personalizadas.

# MAPA DE LA EMPATIA:



# MAPA DE LA EMPATÍA(JUSTIFICACIÓN):

## ¿Qué piensa y siente?

- Los clientes pueden sentirse emocionados ante la posibilidad de tener un sitio web efectivo que los ayude a llegar a más clientes y mejorar su imagen de marca.
- Los clientes pueden sentirse ansiosos por el proceso de creación de un sitio web, especialmente si es su primera vez.
- Los clientes pueden sentirse abrumados por la cantidad de opciones disponibles en términos de plataformas y herramientas de diseño y desarrollo de sitios web.

## ¿Qué oye?

- Los clientes pueden oír a otros propietarios de negocios hablar sobre la importancia de tener una presencia en línea efectiva.
- Los clientes pueden oír hablar sobre los desafíos que otros propietarios de negocios han enfrentado al intentar crear su propio sitio web.
- Los clientes pueden oír recomendaciones de diseñadores y desarrolladores de sitios web.

## ¿Qué ve?

- Los clientes pueden ver cómo una página web efectiva puede ayudarlos a llegar a más clientes y mejorar su imagen de marca.
- Los clientes pueden ver que otros competidores tienen sitios web bien diseñados y desarrollados.
- Los clientes pueden ver los diferentes tipos de sitios web, desde sitios simples de una página hasta tiendas en línea complejas.

## ¿Qué dice y hace?

- Los clientes pueden preguntar a amigos, colegas o profesionales del sector sobre sus experiencias con la creación de un sitio web efectivo.
- Los clientes pueden trabajar en colaboración con diseñadores y desarrolladores para crear el sitio web deseado.
- Los clientes pueden hacer cambios y actualizaciones en el sitio web según sea necesario para mantenerlo actualizado y efectivo.

## Esfuerzos:

- Los clientes pueden contratar a un diseñador o desarrollador de sitios web profesional para crear un sitio web personalizado.
- Los clientes pueden aprender a usar diferentes herramientas y plataformas para crear un sitio web.
- Los clientes pueden dedicar tiempo y esfuerzo para crear contenido y gráficos de alta calidad para su sitio web.

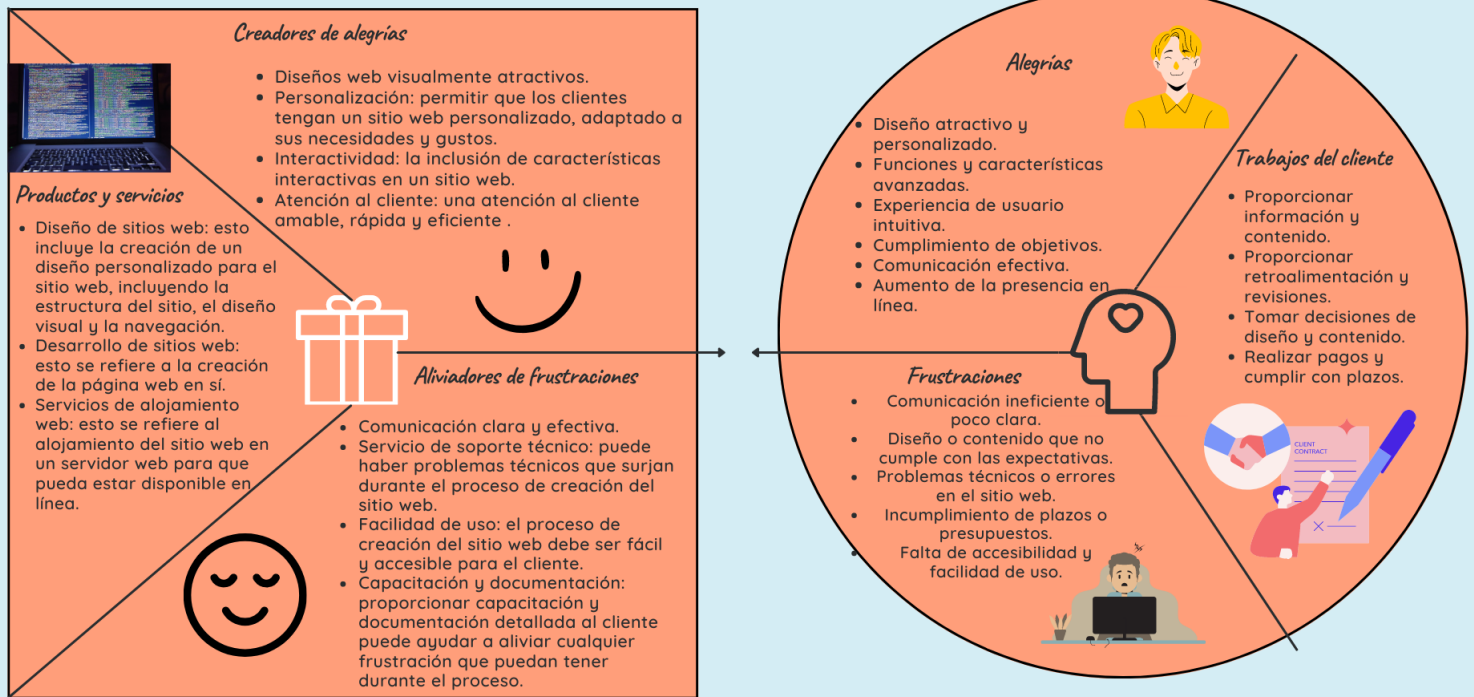
## Resultados:

- Los resultados pueden incluir un sitio web efectivo y bien diseñado que ayuda a los clientes a llegar a más clientes y mejorar su imagen de marca.
- Los resultados también pueden incluir una mayor eficiencia y productividad en el trabajo diario del cliente gracias a un sitio web efectivo que atrae y convierte clientes potenciales.

# MAPA DE LA PROPUESTA DE VALOR

## PROPUESTA DE VALOR

WebWizard.



## Creadores de alegrías

- Diseños web visualmente atractivos.
- Personalización: permitir que los clientes tengan un sitio web personalizado, adaptado a sus necesidades y gustos.
- Interactividad: la inclusión de características interactivas en un sitio web.
- Atención al cliente: una atención al cliente amable, rápida y eficiente.

## Productos y servicios

- Diseño de sitios web: esto incluye la creación de un diseño personalizado para el sitio web, incluyendo la estructura del sitio, el diseño visual y la navegación.
- Desarrollo de sitios web: esto se refiere a la creación de la página web en sí.

- Servicios de alojamiento web: esto se refiere al alojamiento del sitio web en un servidor web para que pueda estar disponible en línea.

## **Aliviadores de frustraciones**

- Comunicación clara y efectiva.
- Servicio de soporte técnico: puede haber problemas técnicos que surjan durante el proceso de creación del sitio web.
- Facilidad de uso: el proceso de creación del sitio web debe ser fácil y accesible para el cliente.
- Capacitación y documentación: proporcionar capacitación y documentación detallada al cliente puede ayudar a aliviar cualquier frustración que puedan tener durante el proceso.

## **Alegrías(cliente)**

- Diseño atractivo y personalizado.
- Funciones y características avanzadas.
- Experiencia de usuario intuitiva.
- Cumplimiento de objetivos.
- Comunicación efectiva.
- Aumento de la presencia en línea.

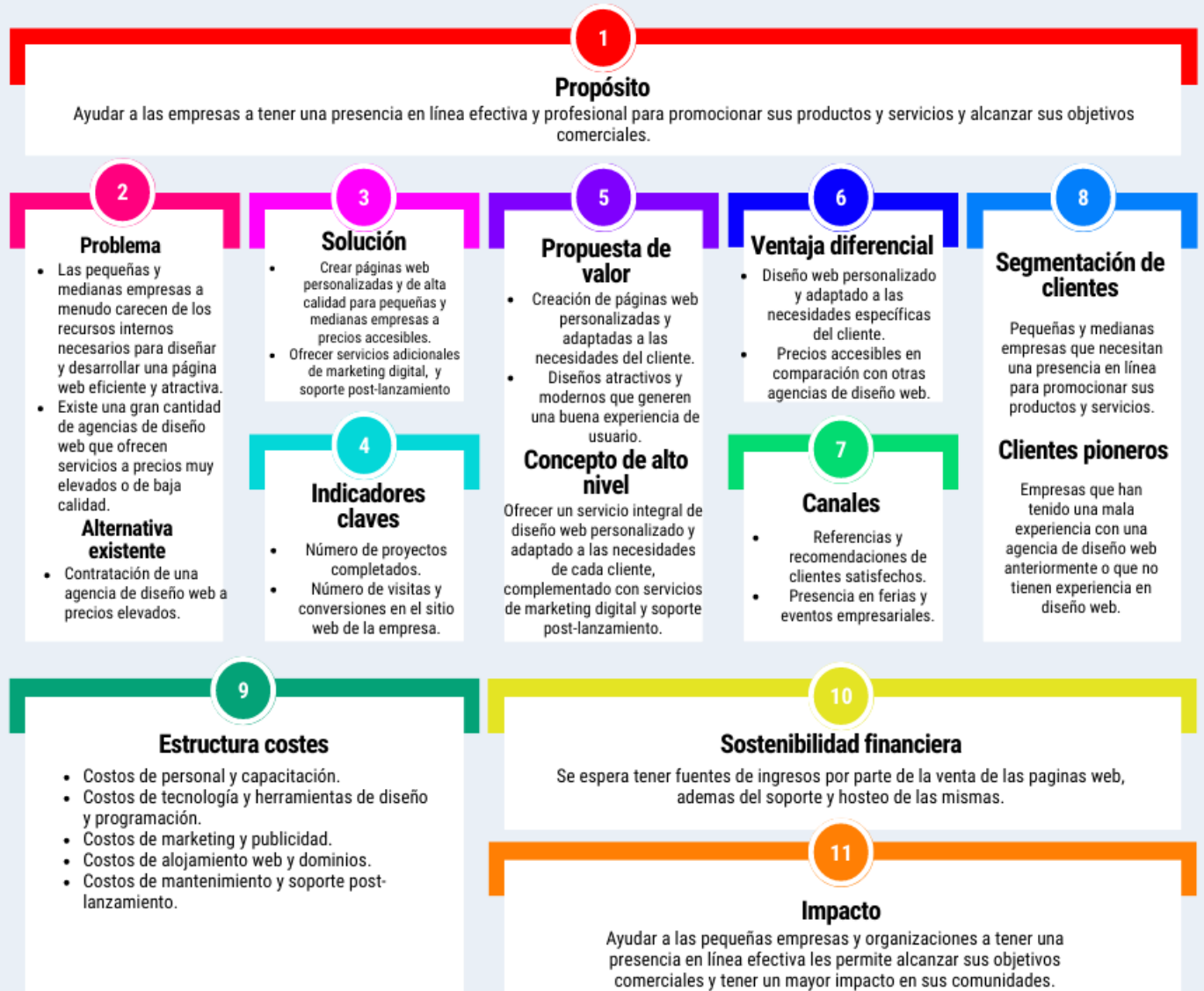
## **Frustraciones**

- Comunicación ineficiente o poco clara.
- Diseño o contenido que no cumple con las expectativas.
- Problemas técnicos o errores en el sitio web.
- Incumplimiento de plazos o presupuestos.
- Falta de accesibilidad y facilidad de uso.

## **Trabajos del cliente**

- Proporcionar información y contenido.
- Proporcionar retroalimentación y revisiones.
- Tomar decisiones de diseño y contenido.
- Realizar pagos y cumplir con plazos.

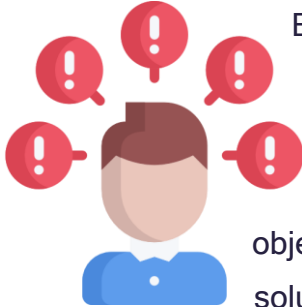
# MODELO CANVAS





# DESCRIPCIÓN (CANVAS)

## Problema



El primer paso para cualquier negocio es identificar un problema existente que pueda resolver. En este caso, el problema es que muchas pequeñas empresas y organizaciones tienen sitios web obsoletos o poco atractivos que no les ayudan a alcanzar sus objetivos comerciales. Identificar este problema ayuda a centrar la solución en algo concreto y con demanda real.

## Solución



Una vez que se ha identificado el problema, la siguiente fase es encontrar una solución que lo resuelva. En este caso, la solución es crear sitios web personalizados y atractivos para pequeñas empresas y organizaciones que les ayuden a alcanzar sus objetivos comerciales. Esta solución es clara y concisa y ayuda a establecer el enfoque del negocio.

## Propuesta de valor



valor

La propuesta de valor es una explicación clara y convincente de por qué los clientes deberían elegir su solución en lugar de las alternativas existentes. En este caso, la propuesta de valor es que se ofrecen sitios web de alta calidad y personalizados a un precio accesible para pequeñas empresas y organizaciones que les ayudan a alcanzar sus objetivos comerciales. La propuesta de

ayuda a diferenciarse de la competencia y destacar los beneficios únicos de su solución.

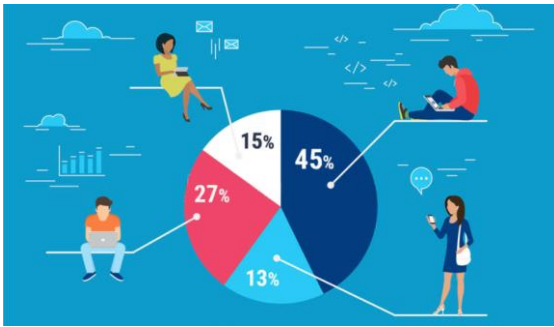
## Ventaja diferencial



valoran ese enfoque.

La ventaja diferencial es lo que distingue a su solución de las alternativas existentes. En este caso, la ventaja diferencial es que se enfocan en crear sitios web con propósito, lo que significa que se enfocan en cómo el sitio web ayudará al cliente a lograr sus objetivos comerciales en lugar de simplemente crear un sitio web atractivo. La ventaja diferencial ayuda a atraer a los clientes que

## Segmentación de clientes



clientes ayuda a enfocar los esfuerzos de marketing y venta en los clientes que más se beneficiarán de su solución.

La segmentación de clientes es una descripción de quiénes son los clientes ideales para su solución. En este caso, se enfocan en pequeñas empresas y organizaciones que no tienen una presencia en línea o que tienen sitios web obsoletos y poco atractivos. La segmentación de

## Indicadores clave



el progreso hacia esos objetivos.

Los indicadores clave son las métricas que se utilizarán para medir el éxito de su negocio. En este caso, los indicadores clave incluyen el número de sitios web creados, la tasa de satisfacción del cliente, la tasa de conversión de visitantes del sitio web en clientes y la tasa de retención de clientes. Los indicadores clave ayudan a mantener el enfoque en los objetivos del negocio y a medir

## Alternativas al problema existentes



Las alternativas al problema existentes describen otras opciones disponibles para los clientes que el proyecto busca abordar. En este caso, las alternativas incluyen crear sus propios sitios web utilizando herramientas de creación de sitios web en línea, contratar a un diseñador web independiente o utilizar una agencia de diseño web de gama alta.

## Concepto de alto nivel



El concepto de alto nivel describe el objetivo general del proyecto. En este caso, el objetivo general es crear sitios web personalizados y atractivos para pequeñas empresas y organizaciones que les ayuden a alcanzar sus objetivos comerciales.

## Canales



Los canales describen cómo se promoverá el proyecto y cómo se llegará a los clientes. En este caso, los canales incluyen publicidad en línea, redes sociales y referencias de clientes existentes.

## Clientes pioneros



Los clientes pioneros son aquellos que estarán dispuestos a trabajar con el proyecto desde el principio y a referir a otros clientes. En este caso, los clientes serían pequeñas y medianas empresas que deseen explorar este espacio y posicionarse dentro de la web.

# VIABILIDAD

La creación de páginas web es un negocio en auge en la actualidad, con una gran demanda en el mercado. Es por ello por lo que plantear la viabilidad para la ejecución del modelo de negocio en la vida real es una tarea importante que nos permitirá analizar los posibles riesgos y oportunidades que se presentan.

En primer lugar, es importante destacar que la creación de páginas web es un mercado altamente competitivo, por lo que es necesario tener un plan de negocios bien estructurado y una estrategia clara para diferenciarse de la competencia. Para lograr esto, se deben ofrecer servicios de alta calidad, innovación y personalización de las soluciones ofrecidas.

Otro factor clave para la viabilidad del negocio es la capacidad de la empresa para adaptarse a las tendencias y cambios en el mercado. La tecnología evoluciona rápidamente, por lo que la empresa debe estar actualizada en cuanto a las últimas herramientas y técnicas de diseño y desarrollo web.

Asimismo, es fundamental contar con un equipo de profesionales altamente capacitados y especializados en el área de diseño y desarrollo web, capaces de ofrecer soluciones personalizadas y de alta calidad para satisfacer las necesidades de los clientes.

En cuanto a la inversión necesaria para poner en marcha este modelo de negocio, es necesario contar con una inversión inicial para la adquisición de equipo y software especializado. También es importante tener en cuenta los costos operativos y los gastos de marketing y publicidad necesarios para promocionar la empresa y atraer clientes.

En conclusión, la creación de páginas web es un negocio viable en la vida real siempre y cuando se tenga un plan de negocios sólido, una estrategia clara y una visión a largo plazo. Con un equipo altamente capacitado, una oferta de servicios personalizados y la capacidad de adaptarse a los cambios del mercado, se puede tener éxito en este sector altamente competitivo.

# CONCLUSIONES

La creación de páginas web es un negocio en constante evolución, que exige a las empresas estar actualizadas en cuanto a las tendencias y herramientas disponibles para el diseño y desarrollo web. En este sentido, nuestro proyecto de creación de páginas web ha sido desarrollado con un enfoque en la innovación y la calidad de los servicios ofrecidos.

Durante el desarrollo del proyecto, hemos tenido en cuenta los posibles riesgos y oportunidades que se presentan en este mercado altamente competitivo. Para ello, hemos elaborado un plan de negocios sólido que nos permite diferenciarnos de la competencia, ofreciendo soluciones personalizadas y adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente.

Uno de los aspectos más importantes de nuestro proyecto es el equipo de profesionales altamente capacitados y especializados en el área de diseño y desarrollo web. Este equipo, conformado por expertos en diferentes áreas, nos permitirá ofrecer soluciones de alta calidad y garantizar la satisfacción de nuestros clientes.

Además, hemos tenido en cuenta la importancia del marketing y la publicidad para promocionar la empresa y atraer clientes. Para ello, hemos elaborado una estrategia de marketing y publicidad que nos permitirá llegar a nuestro público objetivo y posicionar nuestra marca en el mercado.

Otro aspecto importante en la viabilidad de nuestro proyecto es la inversión necesaria para ponerlo en marcha. Hemos considerado todos los costos operativos y los gastos de marketing y publicidad, así como la adquisición de equipo y software especializado. Estamos seguros de que esta inversión inicial nos permitirá ofrecer servicios de alta calidad y estar a la altura de las expectativas de nuestros clientes.

En conclusión, nuestro proyecto de creación de páginas web es viable en la vida real, gracias a la solidez de nuestro plan de negocios, la calidad de nuestros servicios, la capacidad de adaptación a los cambios del mercado, el equipo altamente capacitado y la estrategia de marketing y publicidad elaborada.