



Actividad | 2 | Transformación Digital y Funnel de Conversión

Nombre del curso

Ingeniería en Desarrollo de Software



TUTOR: Humberto Jesús Ortega Vázquez.

ALUMNO: Uziel de Jesús López Ornelas.

FECHA: 20 de Marzo Del 2025.

Tabla de Contenido

Introducción	1
Descripción	1
Justificación	2
Desarrollo	3
Propuestas de Diseño	3
Fases Del Funnel de Conversión	6
Acceso al Sitio Web	10
Conclusión	10
Referencias	11

Introducción

En la Actividad que presentaremos esta vez trata sobre cómo tenemos que crear una página web, como sabemos en el presente una empresa o negocio es casi obligatorio que este cuente con alguna aplicación (en Windows, Linux, Android, IOS, etc...) o una página web, esto en bueno para los clientes que necesiten de algún servicio o conocer a fondo la empresa, es decir, si es una empresa de ropa una aplicación sirve para ver su catálogo, lo que vende, los proveedores de los mismos, el precio, las características; si este cuenta con alguna página web aquellos clientes que cuenten con una PC puedan acceder a la misma información. Las empresas cuentan al igual con encuestas o Feedback que permite conocer los intereses de los clientes en donde se crea una relación más cercana y es posible conocer todas las propuestas que tiene dicha empresa a ofrecer con sus servicios. Como consumidor de algún producto es casi obligatorio ver las características y funciones que una empresa encargada de su producción nos puede ofrecer.

Descripción

Un Ecosistema Digital es un sistema socio técnico inspirado en los ecosistemas naturales, esto a su vez está basado en varias propiedades que se unifican:

- Autoorganización.
- Sostenibilidad.
- Escalabilidad.

Estas permiten, en conjunto, lograr que una página web tenga un mayor tráfico o una mayor interacción, esto provoca que los usuarios o clientes tengan una interacción más cercana y que muy posiblemente sean recurrentes. Un **Lead** se trata de un usuario que ha mostrado interés en una marca, negocio o empresa. La mayoría de las veces, este proporciona sus datos para obtener más información, lo que lo convierte en un cliente potencial. Los Ecosistemas empresariales representan el enfoque estratégico necesario para coinnovar y colaborar en el futuro, ya que se difunden fácil y rápidamente, está también tiene sus propios objetivos:

- Mejorar el tráfico al sitio web.
- Incrementar la interacción con el usuario.
- Lograr convertir la intención en compra.

Existen cuatro puntos fundamentales en el giro comercial o empresarial, estos son:

- La empresa.
- Los competidores.
- El sector al que va dirigido.
- El consumidor.

Por supuesto que existen ventajas en los ecosistemas digitales:

- Mejoran el tiempo de inversión para comercializar un producto, generado a su vez un mayor valor en este o en la marca.
- Ayudan a posicionar a la empresa de manera más efectiva frente a la competencia.
- Las campañas de marketing y publicidad se vuelven más eficientes.
- Permiten el aprovechamiento de las sinergias existentes entre productos, servicios y mercado.
- Los usuarios cuentan con accesos sencillos e integrados a las diferentes herramientas.

Como en todo ámbito que hay ventajas están también cuentan con desventajas, tales como:

- Posibilidad de generar una concentración de poder entre unas pocas empresas.
- Dicha concentración de poder lleva a la escasez de competencia, debilitando el mercado y relegando la innovación y la oferta hacia los usuarios.

Justificación

El **Buyer's Journey** Es el proceso o recorrido que hace un cliente potencial, desde su interés en la marca o producto hasta su compra final. Es muy importante para saber cómo atender las necesidades de los clientes y establecer distintas estrategias específicas en cada etapa de su compra.

Los elementos de un Ecosistema Digital se ven derivados en las posibilidades de una empresa de sobresalir o darse a conocer, por ejemplo:

- **Página Web:** La mayoría de los ecosistemas digitales, en su mayoría se basan en las páginas web de la empresa. Por lo que su diseño es fundamental, así como su estructura, contenido, criterios y armonía. Estos elementos son necesarios para llamar la atención del consumidor. En cuanto al contenido, es importante definir qué tipo de información se desea ofrecer a los clientes.
- **Marca:** Es una parte primordial de los ecosistemas digitales, pues es la forma en cómo se

define la empresa y se da a conocer con el cliente. De tal forma que la marca lleva el mensaje que queremos vender a todos los canales que conforman la cadena. Es importante mencionar que tener socios con otras marcas es fundamental para un éxito mayor.

- **Objetivos:** Cuando se trata del Diseño de una acción de marketing digital, generalmente se apuesta a objetivos muy puntuales como, por ejemplo:
 - Ganar mayor presencia y visibilidad.
 - Definir una imagen referencial para la marca.
 - Fidelizar clientes.
 - Aumentar las ventas.

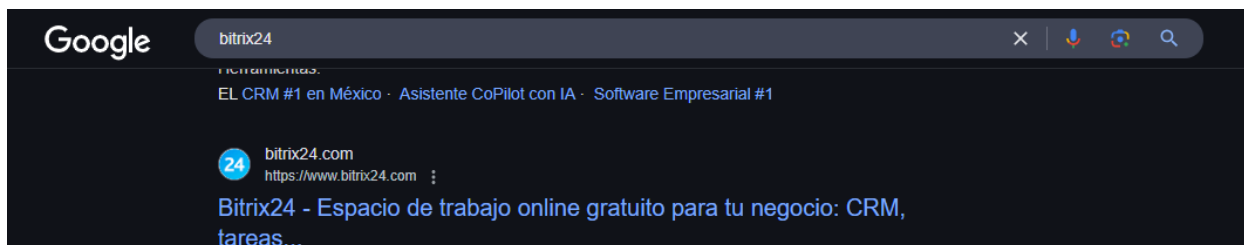
Desarrollo

Propuestas de Diseño

Para esta actividad recurriremos al software de “Bitrix24” en donde de acuerdo con los puntos nosotros crearemos la ejecución y plan del negocio. Primero abriremos el explorador de confianza, en mi caso es “Google Chrome”:



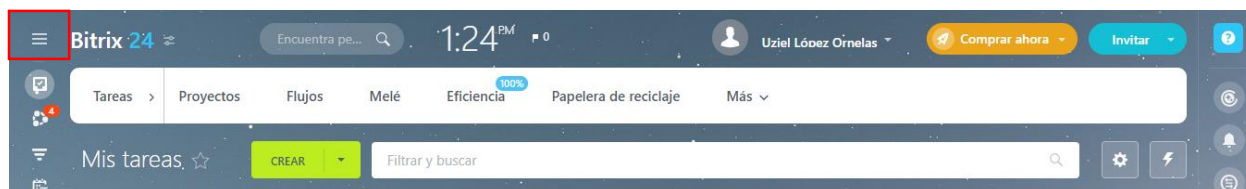
En el buscador colocaremos “Bitrix24” y seleccionaremos el enlace para que nos dirija a la página principal:



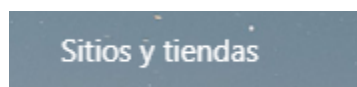
Una vez dentro la ventana con la que seremos recibidos es la siguiente:



Ya que estamos en “Bitrix24” nos dirigiremos a las tres líneas horizontales que están en la parte superior izquierda:



Nos abrirá un pequeño menú, damos clic en el apartado de “Sitios y Tiendas”:



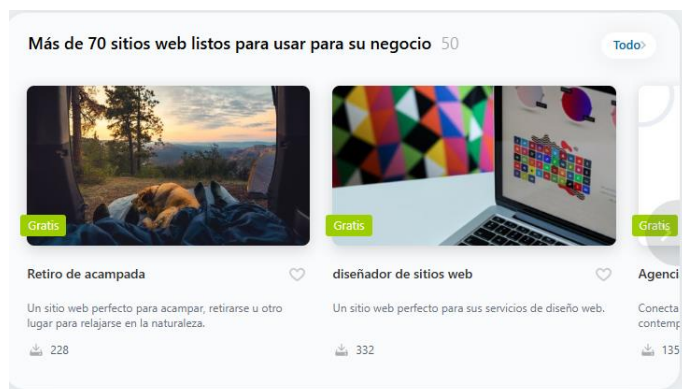
Al ingresar a dicho apartado se nos mostrara una ventana en la que vemos opciones e información de crear el sitio web en “Bitrix24”:



Simplemente damos clic en “Crear”:



Tenemos la opción de crear nuestro propio sitio web desde cero o utilizar alguna plantilla:



Una vez nos decidimos en que plantilla queremos trabajar empezamos con nuestro sitio web:



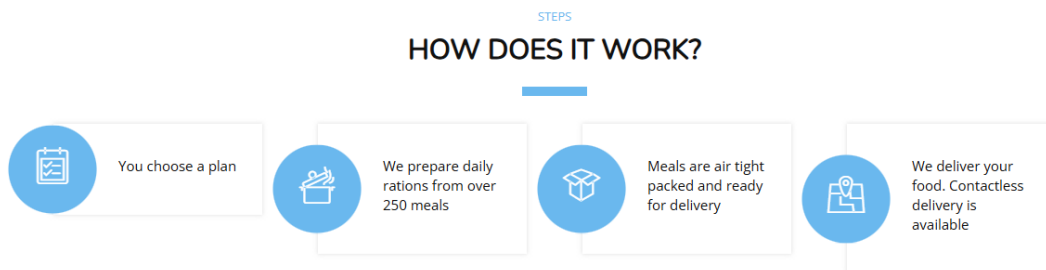
Entrega de comidas preparadas



Esta plantilla me parece bien ya que muestra gran información que es de suma relevancia para que los usuarios se interesen en ella, por ejemplo, una agradable pantalla de inicio:



La manera en la que funciona los servicios:



Opiniones de los productos:



También un formulario en el que se puede contactar con la empresa, por supuesto esto lo modificaremos para que coincida con nuestro plan de negocio que se hizo en la actividad anterior:

Información de contacto

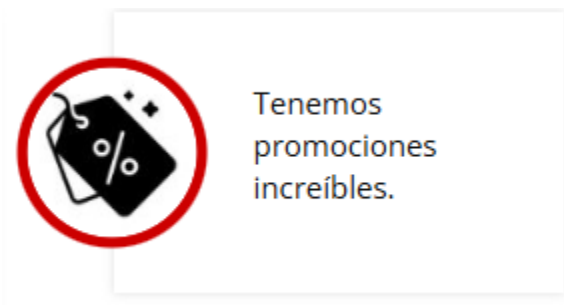
Por favor deje su información de contacto y nos pondremos en contacto con usted.

Fases Del Funnel de Conversión

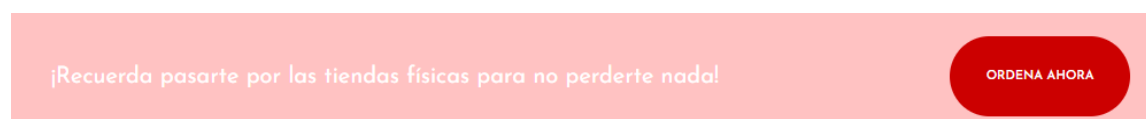
Ahora que nuestro diseño esta terminado, es momento de pasar a las fases del funnel de conversión, **Adquisición** es la primera etapa de este apartado, nos indica la manera en darnos a conocer, dar a conocer nuestra marca. Enviar correos o realizar acciones para dar a conocer nuestro blog (productos gratis, promociones, prueba gratuita), esto es necesario para que los clientes se queden en la página. En nuestra página nos da la bienvenida el lobby, donde nos marca el nombre de la empresa con su eslogan de la misma:



En la página mostramos artículos e incentivos interesantes para que el cliente esté interesado, por ejemplo, promociones:



Recordatorios en los cuales se da a entender que existen promociones únicas en tiendas si ordenan en la página web:



Para dar a conocer la marca, se hizo un formulario para obtener más información de la empresa:

¡PONTE EN CONTACTO CON NOSOTROS PARA COMER COMO A TI TE GUSTA!

¡Complete el formulario para que nuestro representante le llame en 5 minutos!



PHONE
1-800-485-0830







EMAIL
info@company24.com






Datos de contacto

Por favor, deje sus datos de contacto y nos pondremos en contacto con usted

La siguiente etapa es la **Activación** que su característica principal implica ganar la confianza y el interés de nuestra empresa, con maneras en las que de verdad se cumplan lo que mencionamos anteriormente. Para ello la marca cuenta con varios platillos de promoción en la página web y la calificación de las mismas:

<p>EL MÁS VENDIDO LO QUE NUESTROS CLIENTES QUIEREN</p>  <p>4.5 ESTRELLAS \$80.00 Lo clásico es lo que mejor se nos da.</p> <p>ORDENA AHORA</p>	<p>PARA LOS FANATICOS DE LOS EVENTOS LA ELECCIÓN DE LOS PARTIDOS</p>  <p>4 ESTRELLAS \$60.00 Las finales de los eventos como nunca antes disfrutadas.</p> <p>ORDENA AHORA</p>	<p>FAMILIA DE TRES FAMILIA</p>  <p>5 ESTRELLAS \$250.00 La familia es lo más importante, pero que mejor que acompañarlos con la mejor comida.</p> <p>ORDENA AHORA</p>	<p>EL TODO O NADA PLATILLO ESPECIAL PARA LOS MEJORES ANTOJOS</p>  <p>4 ESTRELLAS \$460.00 Tú mandas. ¡Tú puedes!</p> <p>ORDENA AHORA</p>
---	--	---	---

La etapa siguiente se refiere a la **Retención** esto quiere decir que se basa en que los usuarios pasen el mayor tiempo en la web, una gran ayuda de esto puede ser alguna tienda online en la que se puedan obtener diferentes productos de acuerdo a lo que nuestra empresa vende. Para ello la empresa colocó platillos que pueden adquirir de manera online para el gusto de cada cliente que siempre va acompañado de su respectiva calificación:

 <p>SÁNDWICHES Delicioso alimento de pan con relleno de ingredientes al gusto.</p> <p>4.5 Estrellas</p>	 <p>KEBAB Un platillo de origen turco. Consiste en tiras de carne asada en un palo vertical, la cual se corta en pequeñas porciones y se sirve en un pan pita con vegetales como lechuga, cebolla y tomate.</p> <p>4 Estrellas</p>	 <p>MALTEADA Una rica bebida que saciara todos los males</p> <p>4.5 Estrellas</p>	 <p>CREPAS Postre exquisito para iniciar el día con la mejor actitud.</p> <p>5 Estrellas</p>	 <p>DONAS Un gran clásico para los más entusiastas.</p> <p>4.5 Estrellas</p>
---	--	---	---	--

La etapa de **Venta** consiste en convertir a la audiencia en clientes reales que compren en el sitio web, este va de la mano con el punto anterior. Esto es importante y la marca colocó una sección en donde los clientes si están en la tarde o en la noche puedan adquirir comida en la página web:

COMIDA

La mejor energía para todas las actividades.



HAMBURGUESAS

La mejor comida para la mayor energía.

5 Estrellas



PIZZA

¿Quién no quiere una deliciosa pizza empacada en una caja, hecha de manera circular y cortada en triángulos?

4.5 Estrellas



HOT DOG

El clásico perrito caliente.

4 Estrellas



RAMEN

Una sopa increíble con un sazón único.

4.5 Estrellas



SUSHI

No hace falta ir a otro país para degustar algo que hacemos mejor aquí.

5 Estrellas

CENA

Un buen sueño requiere un estómago satisfecho.



TACOS

La comida por excelencia de los mexicanos.

5 Estrellas



BURRITO

Un delicioso mangar de tortilla para dormir agusto.

4.5 Estrellas



POLLO FRITO

Un pollo de los más cuidados para el disfrute de los más conocedores.

5 Estrellas



PAPAS A LA FRANCESA

Un acompañamiento que no puede faltar en ninguna botana.

4.5 Estrellas



ALITAS

¿Papas o Alitas?, o ¿Por qué no ambas?

5 Estrellas

La última etapa es la **Referencia**, hace que los clientes se lleven una buena experiencia y nos recomienden de nuevo para que más clientes potenciales accedan a nuestra página web. Al final del sitio web se colocó un apartado donde existen reseñas de los clientes que han visitado o comprado en la página web con sus respectivas calificaciones:

RESEÑAS

¡CONOCE A LOS EXPERTOS!

Excelente servicio, casi siempre las empresas les importa solo el dinero que los clientes, sin duda aún hay fe en la humanidad.



PEÑANIETO@OFICIAL
5 ESTRELLAS

He tenido la dicha de conocer este increíble lugar, ya no tengo que ir a restaurantes de comida rápida en donde la comida no es como lo muestran



ALFARO@OFICIAL
4.5 ESTRELLAS

Mi familia y yo siempre comíamos en restaurantes algo pequeños, un día decidimos ir a este lugar y todo cambio. Mis hijos hacen un berrinche si no comen papas a la francesa.



ANDRESMANUEL@OFICIAL
4 ESTRELLAS

Acceso al Sitio Web

<https://b24-v0gswg.bitrix24.site/>

Conclusión

La importancia de actualizarse junto con la tecnología es de suma importancia, tanto así que es casi obligatorio proponer alternativas que resuelvan problemas en base a la tecnología, que nuestros servicios gocen de ello, digitalizar procesos y buscar maneras en las que una marca se haga conocida en esta era tecnológica, y claro, el mejor ejemplo es una página web, un sitio que está alojado en internet, cualquier persona con un dispositivo (celular, computadora, consola) puede acceder a cualquier página, si una marca se da a conocer con su página es muy probable que muchos usuarios accedan a ella, desde los que solo mirarían un poco hasta aquellos que están dispuestos a comprar algo y convertirse en clientes potenciales, pero una página web no trata solo de crearla, sino de ver elementos que sean agradables al usuario, un “feedback”, promociones, una interfaz amigable, optimización, y que muestre lo que de verdad la marca ofrece, esto es importante para que una empresa sobresalga y sea conocida.

Link de GitHub

<https://github.com/Leyzu-Ing/Negocios-Digitales.git>

Referencias

Equipo editorial, Etecé. (2025, 3 enero). *Página web - Qué es, para qué sirve y tipos*. Concepto.
<https://concepto.de/pagina-web/>