



## Actividad | #2 |

# Transformación Digital y Funnel de Conversión

## Negocios Digitales

Ingeniería en Desarrollo de Software

---



TUTOR: Humberto Jesús Ortega Vázquez

---

ALUMNO: Oscar Esteban Sánchez Leyva

---

FECHA: 13/Noviembre/2025

---

## ÍNDICE

ÍNDICE .....	2
DESARROLLO .....	3
PROPUESTAS DE DISEÑO .....	3
ACCESO AL SITIO WEB .....	9
ETAPAS DE FUNNEL DE CONVERSIÓN .....	12
REFERENCIAS.....	17

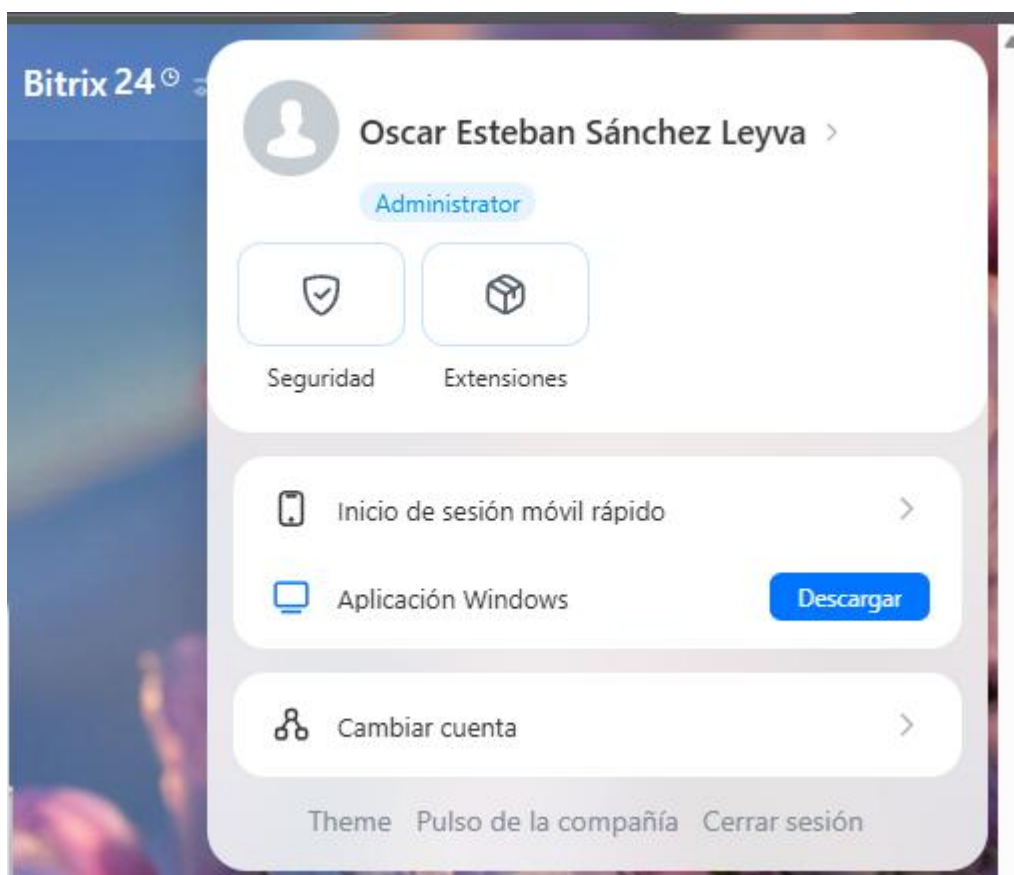
## DESARROLLO

### PROPUESTAS DE DISEÑO

Acceso y configuración inicial en Bitrix24

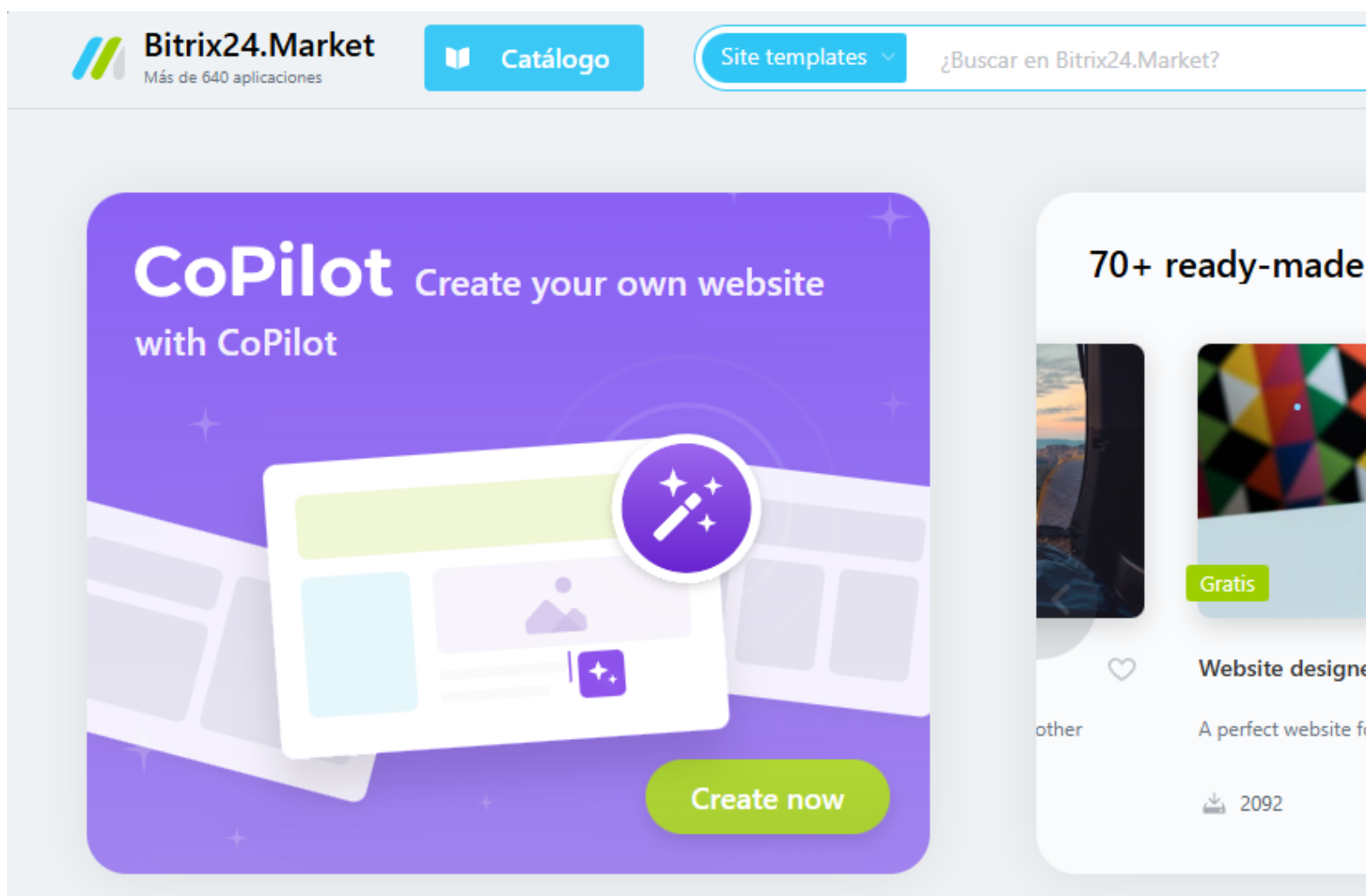
#### 1. Inicia sesión en tu cuenta de Bitrix24.

Para comenzar, accede a tu cuenta personal o corporativa en Bitrix24 mediante el navegador web o la aplicación dedicada.



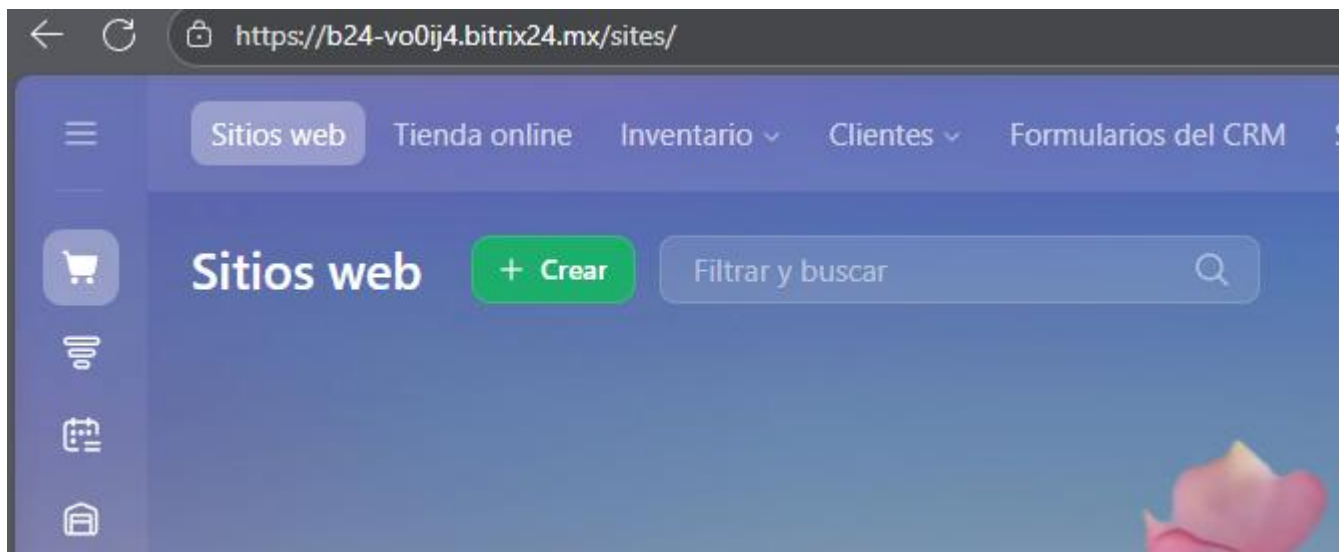
## 2. Explora el menú lateral.

Ubica el panel de navegación en el lado izquierdo de la pantalla y selecciona la opción denominada Sitios y Tiendas. Dentro de esta sección, haz clic en Sitios. Esto te redirigirá al espacio donde puedes gestionar o crear nuevos sitios web.



### 3. Creación de un nuevo sitio web

Para generar un nuevo sitio, selecciona la opción Crear sitio y elige la alternativa Desde plantilla. Bitrix24 pondrá a tu disposición una amplia gama de plantillas prediseñadas y editables que podrás personalizar conforme a los requerimientos de tu organización.



### 4. Selección de una plantilla moderna

Es recomendable optar por plantillas visualmente atractivas y con un diseño profesional, especialmente adecuadas para sectores como tecnología o servicios especializados. A continuación, se sugieren algunos ejemplos:

- **Tech:** Recomendada para empresas del sector tecnológico.
- **Consultoría:** diseñada para negocios dedicados a servicios profesionales.
- **Smart Solutions:** moderna y adaptativa, ideal para propuestas innovadoras.



## Agregar un bloque



Favoritos

Cubrir

Texto

Texto e imágenes

Imágenes y galería

Vídeo

Título

Columnas

Botones y enlaces

Cuenta regresiva del ev...

Transiciones y separado...

Menú del sitio web y en...

Barra lateral

Pie de página del sitio ...

Formulario del CRM

Noticias

Programar

Equipo

Cubrir con fondo de diapositivas



Cubrir con una imagen de fondo



Cubrir con una imagen de fondo, sin botón



+ AGREGAR BLOQUE

## 5. Asignación de un nombre al sitio web

Finalmente, asigna un título a tu sitio web que refleje su propósito o identidad corporativa. Por ejemplo, The Smart House Company. Este nombre será utilizado como el título del proyecto y constituirá la base del dominio interno dentro de Bitrix24.





QUÉ SE VA A VENDER (OFERTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS)

## OFERTA COMERCIAL

La empresa proporcionará kits inteligentes diseñados para optimizar distintas áreas de la vivienda (incluyendo iluminación, climatización, seguridad y eficiencia energética).

Además, se pondrán a disposición servicios complementarios como instalación profesional, mantenimiento periódico y asistencia técnica a través de plataformas digitales.

VALOR AÑADIDO (PROPUESTA DE VALOR ÚNICA)

## PROPUESTA DE VALOR

Optimización del consumo eléctrico con una reducción estimada de hasta un 30%.

Asesoramiento técnico gratuito a través de una aplicación móvil y chatbot integrado.

Facilidad de conectividad y control remoto desde dispositivos móviles.

Servicio postventa enfocado en el monitoreo remoto para garantizar el rendimiento óptimo de las soluciones implementadas.

A QUIÉN SE LE VA A VENDER (SEGMENTACIÓN DEL MERCADO)

## SEGMENTO DE MERCADO

The Smart House Company se orienta a los siguientes perfiles de clientes:

- Familias urbanas preocupadas por incrementar la eficiencia energética en sus hogares.
- Propietarios de viviendas recientes interesados en automatizar sus espacios con tecnología avanzada.
- Pymes y oficinas que deseen disminuir sus costos operativos relacionados con el consumo energético.

Esta etapa representa la fase inicial en el proceso de desarrollo de un sitio web dentro de la plataforma Bitrix24. Durante este paso, el usuario es guiado desde el acceso a la herramienta hasta la elección de una plantilla y la asignación de un nombre al proyecto. Al concluir esta fase, se estará preparado para proceder con la personalización y el diseño del contenido del sitio en las etapas posteriores.

*Inicie sesión en Bitrix24.* (s. f.). <https://b24-vo0ij4.bitrix24.mx/sites/site/1/view/1/>

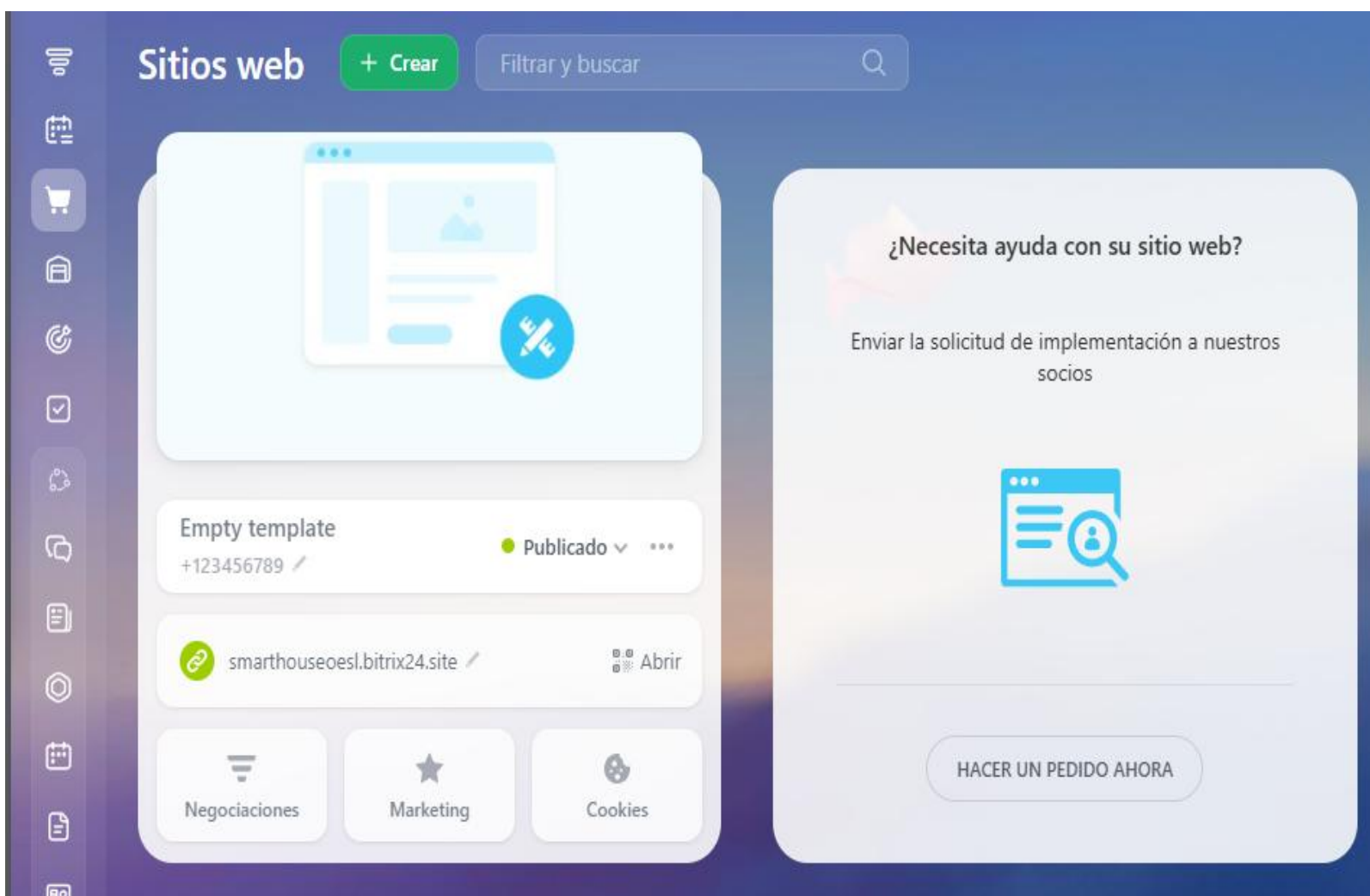


## ACCESO AL SITIO WEB

### 1. Poner el sitio en línea

Cuando finalices el diseño o las modificaciones de tu sitio, simplemente haz clic en el botón Publicar ubicado en la esquina superior derecha del editor de Bitrix24.

Al realizar esta acción, Bitrix24 carga tu sitio en la web y lo hace accesible al público, ya que hasta ese momento solo se encontraba en modo edición o borrador.



## 2. Bitrix24 asigna un dominio automático

Al momento de publicar el sitio, Bitrix24 genera automáticamente un enlace web (URL) con un formato específico:

<https://smarthouseoesl.bitrix24.site/>

El nombre del sitio está abreviado a partir del nombre de la compañía, **The Smart House Company**, junto con las letras iniciales de mi nombre completo.

Este dominio será temporal o gratuito, proporcionado por Bitrix24, y puede ser compartido con clientes o compañeros para que accedan al sitio.



The screenshot shows a web browser window with the address bar displaying `https://b24-vo0ij4.bitrix24.mx/sites/site/1/`. The interface is divided into two main sections: "URL del sitio" and "Subdominio de Bitrix24".

In the "URL del sitio" section, there are two options: "Subdominio de Bitrix24" (highlighted with a blue button) and "Dominio propio".

The "Subdominio de Bitrix24" section contains the following elements:

- Instruction: "Inicie su sitio en el subdominio \*.bitrix24.site"
- Label: "Introduzca el nombre del subdominio: ?"
- Input field: Contains the text "smarthouseOESL". The full URL shown is `https://smarthouseOESL.bitrix24.site`.
- Feedback message: "¡Este dominio está disponible!" in green text.
- Button: A blue button labeled "GUARDAR".

### 3. Duplicar y distribuir el enlace

Tras haber generado el enlace, se debe copiar y adjuntar al documento de entrega correspondiente.

De este modo, el evaluador tendrá acceso directo al sitio web para visualizar el producto final.



El segundo paso implica publicar tu sitio web para que sea visible en Internet, obtener un enlace generado por Bitrix24 y compartirlo para su revisión o difusión. Opcionalmente, puedes optimizar su presentación vinculándolo a un dominio personalizado.

## ETAPAS DE FUNNEL DE CONVERSIÓN

El funnel de conversión, también conocido como embudo de ventas, describe el camino que sigue un usuario desde el momento en que descubre una marca hasta que se transforma en un cliente leal. En esta etapa, se ajusta el sitio web con el propósito de orientar a los usuarios a lo largo de cinco fases clave. Cada una de estas etapas tiene un objetivo definido, una estrategia digital específica y elementos visibles que destacan dentro del sitio para facilitar su progreso.

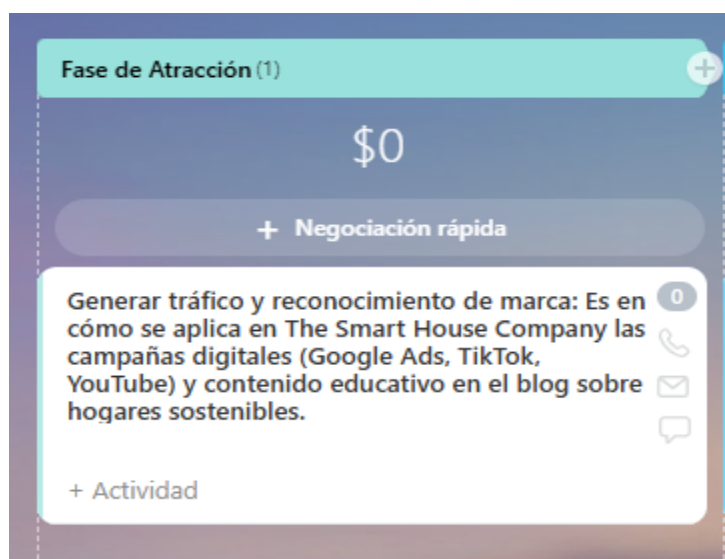
### 1. Fase de Atracción

**Objetivo:** Incrementar el reconocimiento de la marca y generar tráfico hacia el sitio web.

**Estrategia utilizada:** Compartir contenido atractivo en plataformas como redes sociales (TikTok, YouTube, blog educativo) u optar por campañas de publicidad en Google Ads. La idea principal es captar el interés de personas que aún no tienen conocimiento sobre la empresa.

#### Elementos destacados en el sitio:

- Blog con artículos de valor informativo.
- Videos que muestran cómo funciona el producto o servicio.
- Implementación de técnicas de SEO para mejorar la visibilidad en buscadores.
- Incorporación de testimonios o reseñas en la página principal para generar confianza.



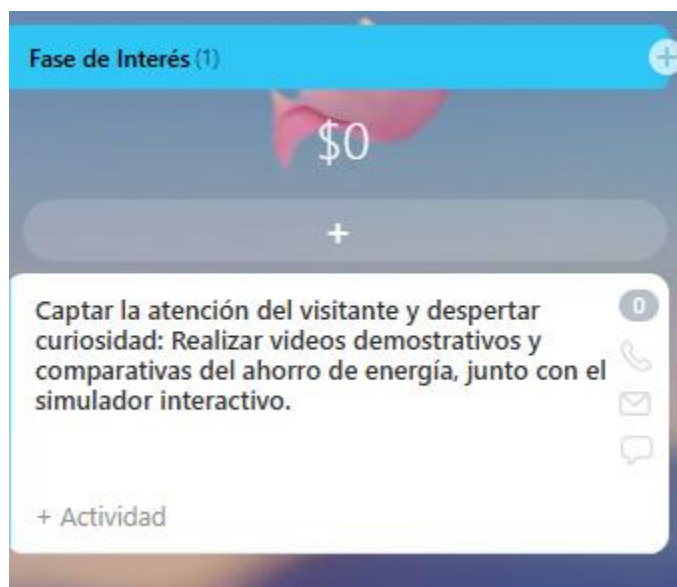
## 2. Fase de Interés

**Objetivo:** Captar y sostener la atención del visitante en la página, estimulando su interés en los servicios o productos ofrecidos.

**Estrategia implementada:** Exponer beneficios claros y atractivos, tales como ahorro económico, manejo remoto o asesoramiento gratuito, con el objetivo de motivar al usuario a reflexionar sobre la utilidad que estos podrían brindarle.

### Elementos destacados:

- Sección "Razones para elegirnos", diseñada para reforzar la confianza del visitante.
- Íconos e imágenes que subrayan las ventajas específicas del producto, favoreciendo su visualización y comprensión.
- Mensajes breves y persuasivos que describen los beneficios de manera directa y efectiva.



### 3. Fase de Deseo

**Objetivo:** Lograr que el visitante perciba el producto o servicio como la solución perfecta para sus necesidades.

**Estrategia implementada:** Incorporar testimonios auténticos de clientes, realizar comparaciones con otras alternativas del mercado y emplear diseños visualmente llamativos que motiven el deseo de adquirirlo.

**Elementos destacados:**

- Slider o galería con reseñas reales de clientes satisfechos.
- Espacio dedicado a “Historias Reales” que muestre casos de éxito concretos.
- Chatbot interactivo o una demostración en vivo del producto para captar la atención del usuario.



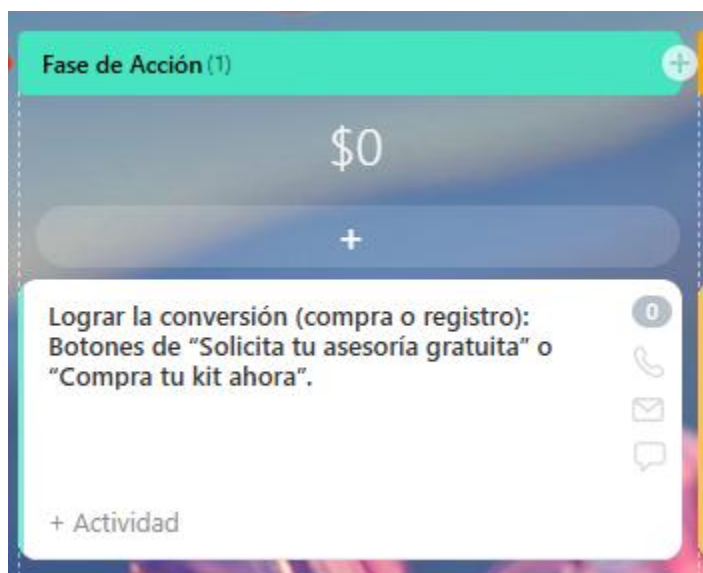
#### 4. Fase de Acción

**Objetivo:** Se centra en alcanzar la conversión, incentivando al visitante a realizar una acción específica, como efectuar una compra, registrarse o solicitar una asesoría.

**Estrategia implementada:** Se utilizan llamados a la acción (CTA) destacados y accesibles, tales como "Compra ahora" o "Solicita tu asesoría gratuita", diseñados para atraer la atención y facilitar la interacción.

**Elementos clave:**

- Botones de acción con diseño claro y funcional.
- Formularios sencillos para contacto o registro.
- Carrito de compra y chat en línea disponibles para brindar atención directa e inmediata.





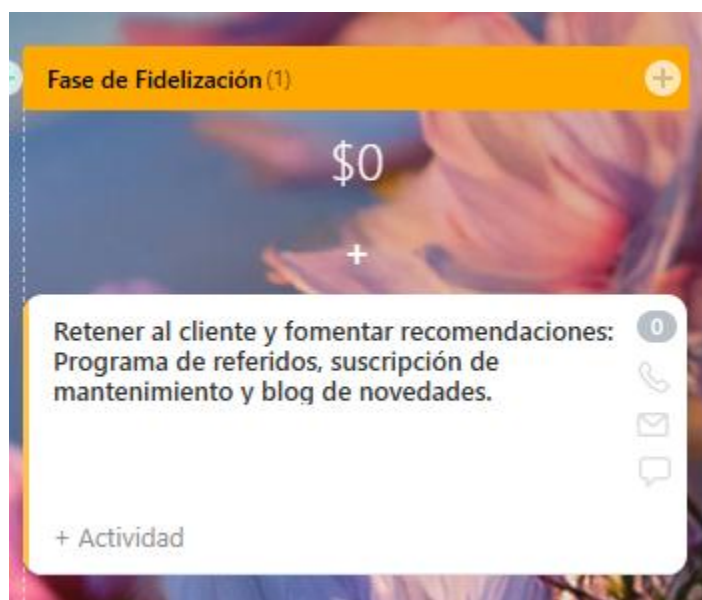
## 5. Fase de Fidelización

**Objetivo:** Fortalecer la relación con el cliente, garantizando su satisfacción y fomentando que promocioe la marca entre otros.

**Estrategia implementada:** Desarrollar un programa de referidos, ofrecer opciones de suscripción o servicios de mantenimiento, así como divulgar contenido relevante y actualizado que ayude a consolidar la conexión con el cliente.

### Elementos destacados:

- Zona dedicada a la suscripción mensual o acceso a un boletín informativo.
- Blog con novedades y recomendaciones prácticas.
- Vínculos hacia redes sociales para garantizar un contacto constante y directo.



Este paso tiene como objetivo ajustar el diseño y el contenido del sitio web a las cinco etapas del embudo de conversión, asegurando que cada visitante obtenga la información y el estímulo adecuados de acuerdo con su posición en el proceso. De este modo, se busca aumentar las conversiones y fomentar la fidelidad de los clientes.

*Inicie sesión en Bitrix24.* (s. f.-b). <https://b24-vo0ij4.bitrix24.mx/crm/deal/kanban/category/0/>

## REFERENCIAS

- Funnel de conversión: Qué es y cómo utilizarlo en tus estrategias de marketing digital.*  
(s. f.). <https://www.adsmurai.com/es/articulos/funnel-de-conversi%C3%B3n-qu%C3%A9-es-y-c%C3%B3mo-utilizarlo-en-tus-estrategias-de-marketing-digital>
- Jaramillo, E. (2025, 27 agosto). Funnel de conversión: qué es, etapas y cómo crearlo paso a paso. *Blog del E-commerce*. <https://www.tiendanube.com/blog/funnel-de-conversion/>
- Felipe Vergara. (2023, 24 octubre). ✖ ¿Qué son los EMBUDOS DE VENTA y por qué NO FUNCIONAN? [Vídeo]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=HHFOn1IDKUA>
- Tomas, D. (2025, agosto 26). Embudo de conversión: ¿qué son el TOFU, MOFU y BOFU? *Cyberclick.es*. <https://www.cyberclick.es/que-es/embudo-de-conversion-tofu-mofu-bofu>