

Proceso de diseño Landing page: CRL Estética y Spa

1. Problemática

La problemática general de este rubro de las clínicas de estéticas es el poco funcionamiento de la atención hacia los clientes, desde el momento en que ellos se comunican para consultar por algún servicio y/o reservar una hora.

Siguiendo por el ítem de las atenciones, muchas de estas clínicas en su sitio web no tienen un espacio para la comunicación directa entre cliente y doctor/profesional para resolver dudas y aclarar algunos temas para obtener más confianza sobre el establecimiento, no tienen un procedimiento de agendar una hora que sea rápido y fácil de realizar, además de que algunos clientes mencionan que la mayoría son caros y no interactúan con sus clientes de manera dinámica para atraerlos.

2. Grupo Objetivo

- Hombres y mujeres
- 20 a 50 años
- GSE ABC1 Y C2
- Comunas provenientes del oriente, poniente y norte de Santiago, además regiones urbanas de Chile
- Trabajadores profesionales, dueñas de casa y estudiantes superiores

- **Personalidad:**

Extrovertidos

Dinámicos

Apasionados

- **Estilo de vida**

Tienen una vida moderna y actualizada con lo que se lleva en los tiempos de hoy, principalmente son personas que les gusta sentirse bien con ellos mismo ya sea espiritual como físicamente, pero también con su familia, tienen son personas con altas expectativas de la belleza y la estética en general.

Son personas que les gusta las cosas que llamen la atención en todo tipo de situaciones, se guían por las cosas llamativas, fáciles y sobre todo sea “bonito”

Es por esto por lo que siempre ocupan productos, servicios y utilizan dispositivos que sean diferenciadores, rápidos y que les proporcione soluciones.

- **Motivaciones.**

Su principal motivación es su bienestar físico y espiritual, siempre están en constante disposición a realizar actividades, tratamientos o simplemente a darse un gustito para sentirse bien, consideran que no está de más poder relajarse, consentirse y querer estar bien con uno mismo.

3. User persona



Florencia Ortega

Datos personales
20 a 35 años
1.70 cm de estatura
Publicista
Trabaja en una agencia creativa

Descripcion
A Florencia lo que mas le importa es poder sentirse bien con ella misma y estar relajada a pesar de que trabaja mucho; ella siempre se consiente realizándose unos masajes reductivos y de anti estrés, además de realizarse tratamientos de belleza para cuidar la piel; siempre hará lo que sea con tal de estar linda, cuidada y sobre todo causar una buena impresión ya que le gusta que se evidencie lo bien que esta cuidada y lo bella que esta.

Dispositivos
Iphone 11, Mac y Smbarwatch OS

Redes sociales
Facebook / Instagram / Linkln

¿Que quiere?
✓
Encontrar un centro de estética profesional y confiable
Que realicen procedimientos estéticos que ella se realiza
Que la atención sea rápida y amable

¿Qué le desagrada?
✗
Perder dinero y tiempo en estéticas poco confiables y profesional
No encontrar una estética que se adapte a sus necesidades
Estar estresada y sin poder relajarse como a ella le gusta

Aptitudes
Extrovertida 80 %
Sociable 70 %
Creativa 70 %

4. Producto

CRL Estética y Spa, es una clínica de tratamientos estéticos y de belleza integral, en el cual se puede encontrar diversos servicios para cualquier cuidado personal como masajes terapéuticos y de relajación e intervenciones clínicos que consisten en cirugías y procedimientos de menor grado con una gran calidad profesional. Esta clínica ofrece atención rápida y de calidad, tanto de manera presencial, telefónica y online desde el minuto que el cliente agendar su hora, es por esto que CRL creó una Landing page en la cual consiste en atender a las personas en menos de 5 minutos para mejor atención, con una ventana de preguntas respondidas por los doctores de la clínica, información sobre los tratamientos y además de regalar descuentos a sus futuros clientes a través de una suscripción con tan solo entregar datos como su nombre y el email.

5. Estrategia

La idea de las opciones de esta Landing Page es poder saber datos certeros de los clientes la idea es tener en claro el nicho de personas que consumen este tipo de servicios para así poder comunicarles lo que ellos necesitan, poder interactuar, lograr alcance y posiblemente obtener un porcentaje mayor de ventas a través del sitio web, medidos en un tiempo periódico dependiendo de cada objetivo mediante Google Analytic. Esto se logrará otorgándoles contenido fácil de entender, con casillas de preguntas a profesionales, formularios para agendar una hora con atención en menos de 5 min y suscripción a la página para que obtengan descuentos y tips en sus emails.

- Obtener unos 10.000 clic más de posibles clientes para la clínica, entregando contenido informativo en la Landing page. Esto será atraído a través de las redes

sociales de la clínica y medido a través de Google Analytic, durante 6 meses generando reportes cada 1 mes.

- Llegar a unos 5.000 suscriptores, de posibles clientes como también para posibles clientes, esto contará con el regalo de descuentos en diversos servicios de la clínica, tips sobre cuidado personas y sobre la realización de las intervenciones estética a través de email, esto será por un plazo indefinido, generando reportes cada 2 semanas dependiendo del alcance que tenga esta opción.
- Llegar a 100 hasta 300 clientes contactados a través de nuestro formulario de atención rápida que está incorporado en el Landing page, básicamente es poder entregarles una consulta eficaz y satisfactoria para ellos.

6. Propuesta de valor

Nuestra propuesta de valor es buscar ser un servicio factible en cuanto a atención rápida y libre de esperas innecesarias, ser una solución sencilla para resolver el problema principal que es ser una clínica que no entrega información clara y de carácter profesional, brindando la calidad y una experiencia online única y beneficiaria.

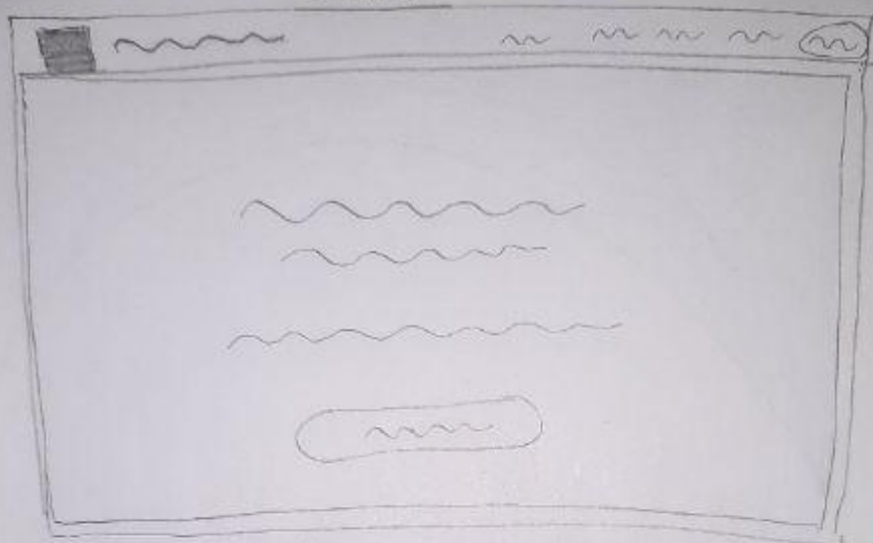
7. Proceso de diseño

- **Boceto**

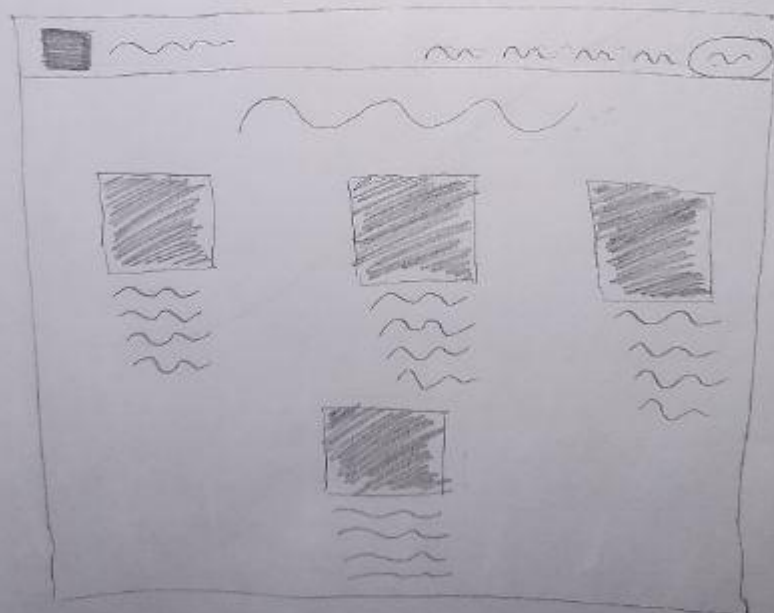
Esta fue la primera propuesta de landing page, el principal objetivo es que se logre apreciar, tendrá imágenes tanto como el logo, de fondo y referenciales sobre cada ítem de ítem, también call to action y botones para llegar fácilmente a cada sección. La idea es poder realizar una jerarquía más sencilla de leer y poder tener unas nociones de interacción sin complejidad.

- **Boceto 1 web**

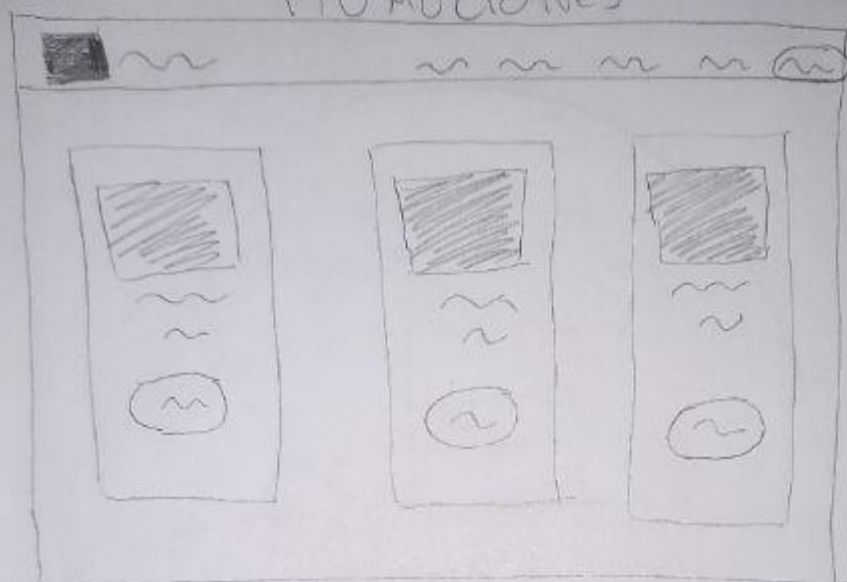
Inicio



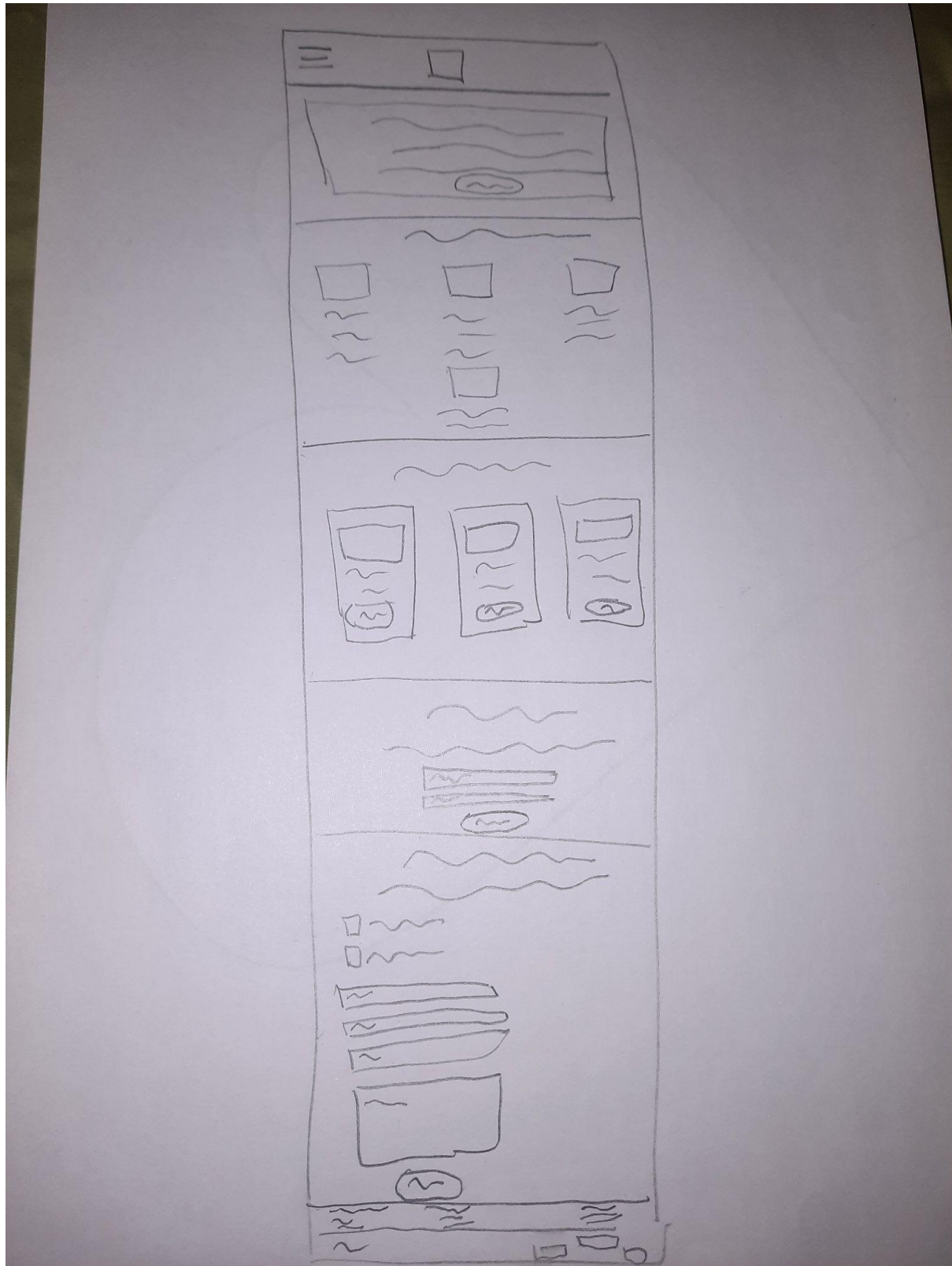
Servicio



ProMociones

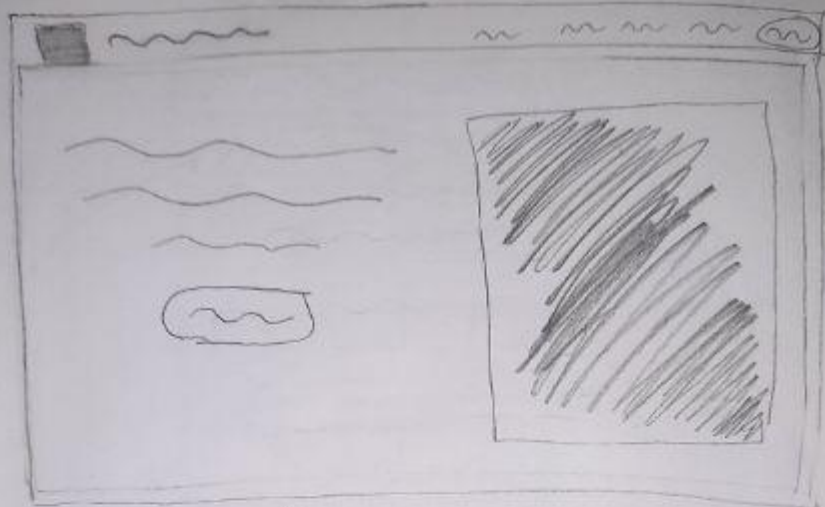


- Boceto 1 móvil

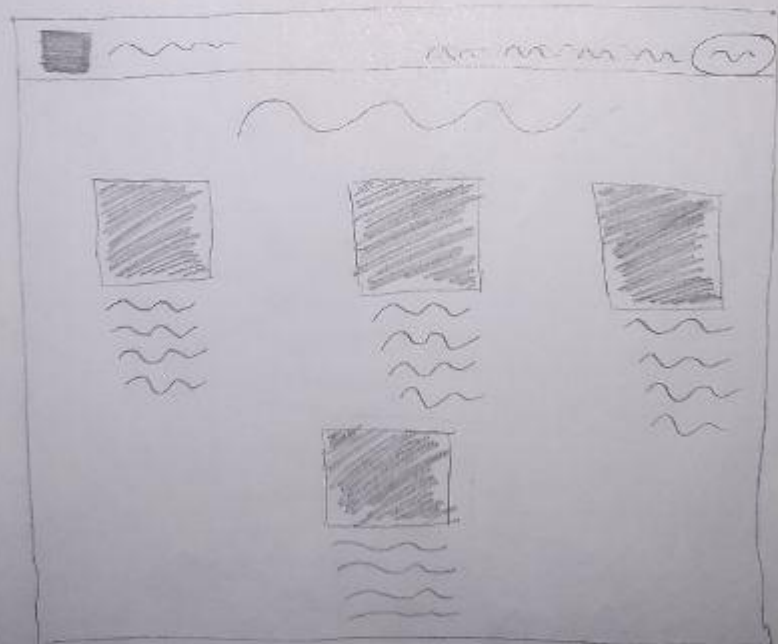


- Boceto 2 web

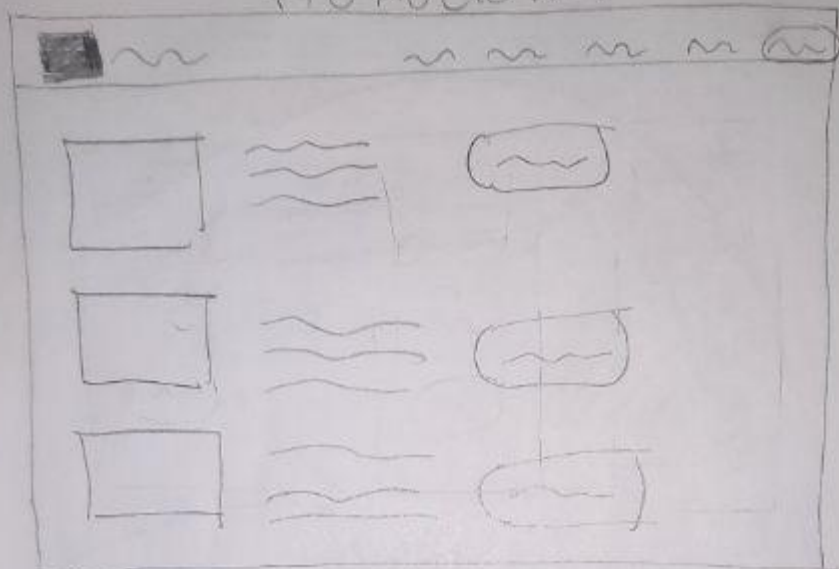
Inicio



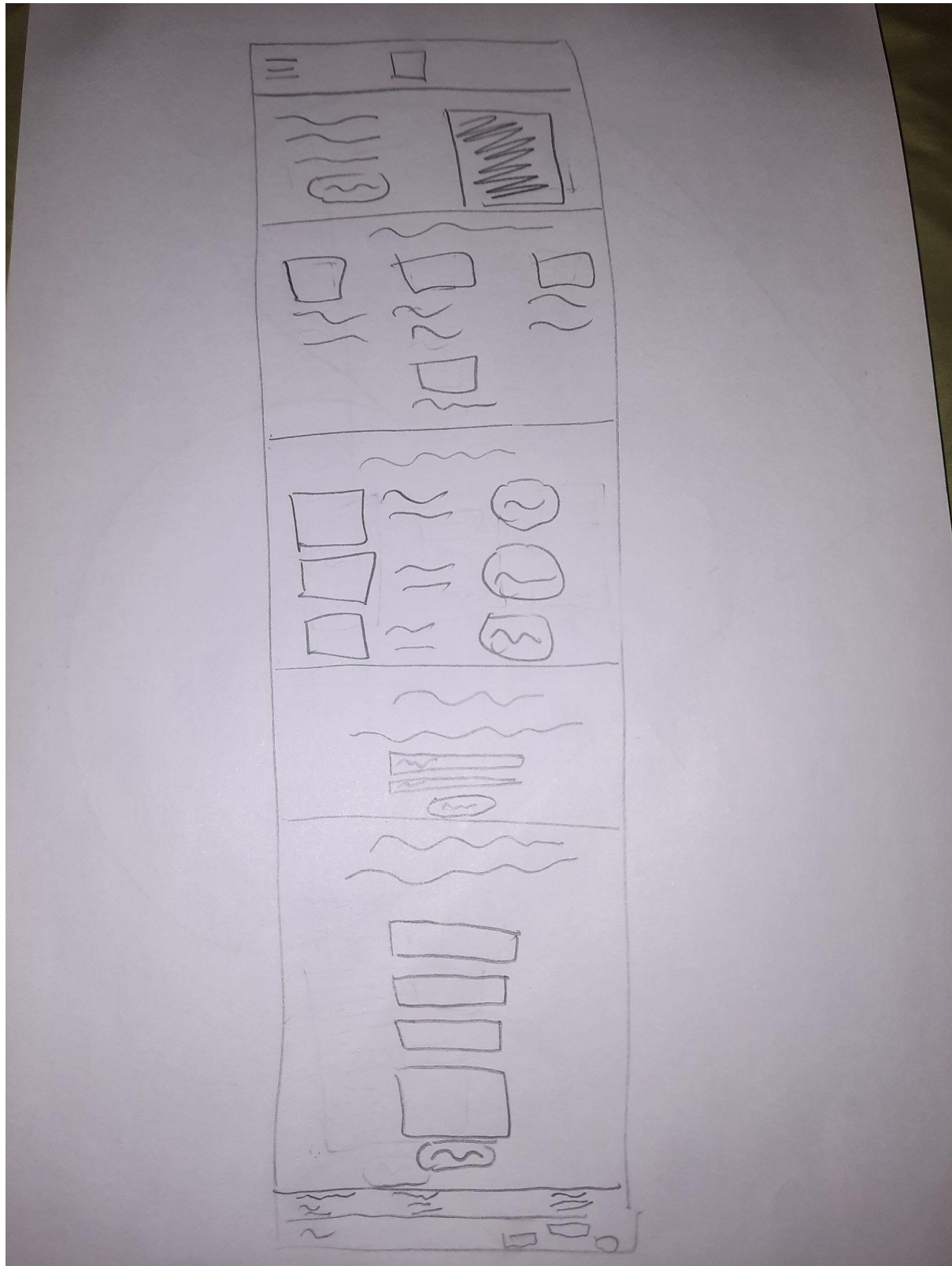
Servicio



Promociones



- **Boceto 2 móvil**



- **Wireframe**

En esta parte del proceso se puede tener ya definido una estructura más clara del contenido de la Landing page, en donde irá cada fotografía, leyenda y el procedimiento de navegación que tenga la page en sí, como también se

puede tener ya definido la jerarquía de diseño y el oficio que tendrá para poder otorgarle una estética adecuada y que todo tenga su armonía, para que sea fácil de apreciar.

INTERVENCIONES FACIALES

¡Conoce lo que tenemos para ti!
Infórmate sobre nuestros y suscríbete para tips

[Conoce más](#)

SERVICIOS

Reducimiento

Ácido Hialurónico
Bótox
Hilos tensores
Células madre
Plasma rico en plaquetas

Cara

Aumento de labios
Aumento de pómulos
Bolas de Bichat
Cirugía Maxilofacial
Otoplastia
Rinomodelación
Rinoplastia
Tratamiento de acné
Rosácea
Tratamiento de ojeras

Cuerpo

Abdominoplastia
Lipolaser
Lipoescultura
Aumento de senos
Aumento de glúteos
Drenaje linfático
Eliminación de estrías
Masajes reductivos
Tratamiento de celulitis
Tratamientos de varices

- **Diseño visual**

- El propósito principal del diseño visual de esta landing page es que sea cómodo de visualizar y usar, fácil de utilizar, con elementos visuales y de información adecuados como también estratégicamente posicionados con el fin de poder tener la atención rápida y poder satisfacer las necesidades del grupo objetivo
- Se quiso lograr un diseño más estético y minimalista
- Colores neutros y con tonalidades de rosado pastel como el logo.
- Incorporando la jerarquización de elementos visuales y arquitectura de información planteadas en el sketch y en el Wireframe.
- Incluir imágenes en buena calidad complementarias a la información y de contenido característico a cada categoría
La construcción visual de los formularios es simple, fácil de entender y con iconos respecto al contacto de la clínica.



Lucir bien. Es sentirse bien

[Inicio](#)

[Servicios](#)

[Promociones](#)



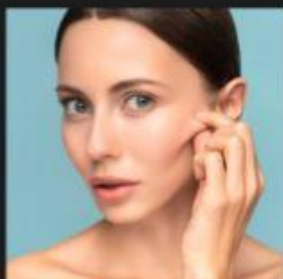
[Suscríbete](#)

Intervenciones faciales

¡Conoce lo que tenemos para ti!
Infórmate sobre nuestros servicios y suscríbete para tips

[Conoce más](#)

Servicios



Reducimiento

- Ácido Hialurónico
- Bótox
- Hilos tensores
- Células madre
- Plasma rico en plaquetas



Cara

- Aumento de labios
- Aumento de pómulos
- Bótox de Bichat
- Cirugía Maxilofacial
- Otoplastia
- Rinomodelación
- Rinoplastia
- Tratamiento de acné
- Rosácea
- Tratamiento de ojeras



Cuerpo

- Abdominoplastia
- Lipolaser
- Lipoescultura
- Aumento de senos
- Aumento de glúteos
- Drenaje linfático
- Eliminación de estrías
- Masajes reductivos
- Tratamiento de celulitis
- Tratamientos de varices



Spa

- Masajes
- Piscinas termales

Promociones

