

| Sección  | Propósito y Contenido Clave  | ¿Por Qué es Importante?  |
|--|--|--|
| <b>1. Header (Encabezado)</b>                    | Incluye el logo de la marca, un menú de navegación claro (principalmente a "Tienda" y "Contacto") y, fundamentalmente, el <b>llamado a la acción (CTA)</b> principal (ej. "Comprar ahora" o icono de carrito).   | Garantiza una navegación fácil y mantiene el carrito de compras visible, esencial para la conversión.                        |
| <b>2. Home (Página Principal)</b>                | <b>Banner principal:</b> Carrusel de alta calidad con los productos estrella o de temporada (ej. San Valentín, Pascuas, Día de la Madre).<br><b>Propuesta de Valor Clara:</b> Un texto que explique en 3 segundos qué vende la empresa ("Hecho con amor"). <b>Sección de Testimonios/Prensa:</b> Para generar confianza. | Sirve como carta de presentación visual; debe captar la atención inmediatamente e invitar a la compra.                       |
| <b>3. Tienda / Productos (E-commerce)</b>        | <b>Listado de productos:</b> Con filtros por categoría (Bombones, Tabletas, Frutillas, Fuentes) y precio. <b>Fichas de producto detalladas:</b> Múltiples fotos de alta resolución, descripción clara de ingredientes, peso, alérgenos, y opciones de personalización (si aplica).                                       | Es el motor de ventas. Las fichas de producto detalladas reducen las dudas del comprador y disminuyen el riesgo de abandono. |
| <b>4. Quiénes Somos / Historia</b>               | La historia del emprendimiento. Énfasis en el origen del cacao, la técnica artesanal, o la pasión local (ej. "Hecho con amor en Villa Dolores"). Fotos del equipo o del proceso.   | Humaniza la marca, genera una conexión emocional y justifica un precio más alto si es producto artesanal.                    |
| <b>5. Contacto / Ubicación</b>                   | Formulario de contacto, números de WhatsApp y teléfono. Horarios de atención y, crucialmente, la <b>zona de cobertura/envío</b> .  | Aporta transparencia, credibilidad y ofrece diferentes canales de soporte al cliente.  |
| <b>6. Políticas y Preguntas Frecuentes (FAQ)</b> | Información clara sobre <b>envíos</b> (costos, tiempos, embalaje para chocolates), <b>devoluciones</b> y <b>métodos de pago</b> aceptados.   | Es fundamental para negocios perecederos. Resuelve objeciones comunes <i>antes</i> de  |

| Sección | Propósito y Contenido Clave | ¿Por Qué es Importante?             |
|---------|-----------------------------|-------------------------------------|
|         |                             | que el cliente abandone el carrito. |

Para un negocio de chocolates (bombones rellenos, frutillas bañadas, fuentes de chocolate, etc.) una página web debe ser tanto visualmente atractiva como funcional para la venta. A continuación, se detallan las secciones más importantes de una página web para este tipo de servicio/producto y las mejores prácticas para una landing page que maximice las conversiones.