



DIGIT DECK AGENCY SAS

---

# PROPUESTA **PROYECTO**

Presentamos esta propuesta enfocada en el diseño y desarrollo del sitio web corporativo de Medical Supplies, una empresa con más de 15 años de trayectoria en el suministro de insumos médicos y hospitalarios en Colombia.

## OBJETIVO DEL PROYECTO

El objetivo principal de este proyecto es construir una plataforma digital sólida, moderna y escalable, diseñada para evolucionar en el corto plazo hacia un canal de venta eCommerce completo, preparado para manejar cotizaciones, pedidos y compras directas desde la web.

A través de un sitio web desarrollado bajo los estándares más altos de diseño UX/UI, estructura de conversión (CRO) y optimización técnica, lograremos que Medical Supplies proyecte liderazgo, cercanía y autoridad en su sector, construyendo la base tecnológica para su futura expansión hacia el comercio electrónico.

El propósito de este proyecto es elevar la presencia digital de Medical Supplies y sentar las bases para la evolución hacia un eCommerce médico B2B de alto rendimiento.

Los objetivos específicos incluyen:

1. Diseñar una plataforma digital moderna y de alto impacto visual, que comunique profesionalismo, trayectoria y respaldo técnico.
2. Implementar una arquitectura web escalable, donde el sitio actual funcione como catálogo digital con estructura preparada para evolucionar a tienda online.
3. Facilitar la consulta, descarga y solicitud de productos, optimizando el proceso de cotización y contacto con el equipo comercial.
4. Transmisión de confianza, destacando los 15 años de experiencia, certificaciones y cobertura nacional.
5. Crear la base para la fase eCommerce, integrando desde el inicio las mejores prácticas en velocidad, SEO técnico y conversión.

# EQUIPO RESPONSABLE DEL PROYECTO

El equipo asignado al proyecto estará conformado por profesionales senior, con experiencia en marcas industriales, médicas y de retail:

## **Director de estrategia digital:**

- Responsable del enfoque estratégico, arquitectura del sitio y visión de escalamiento hacia eCommerce.

## **Diseñador UX/UI senior:**

- Creará una experiencia visual y funcional enfocada en confianza, claridad y conversión.

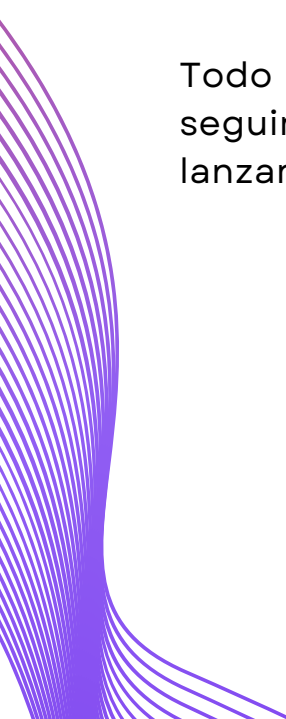
## **Desarrollador full stack (Shopify & Liquid):**

- Programará el sitio con estructura modular, integrando funcionalidades escalables para futura implementación de carrito, pagos y pasarelas.

## **Especialista SEO y analítica:**

- Optimizará la indexación, velocidad, estructura técnica y configurará herramientas de análisis y métricas.

Todo el equipo trabajará bajo un método ágil de desarrollo, con seguimiento semanal, entregas controladas y soporte post-lanzamiento garantizado.



# ¿POR QUÉ DIGIT DECK AGENCY SAS?

Digit Deck Agency SAS es una agencia Growth Partner especializada en diseño estratégico, desarrollo web de alto rendimiento y optimización de conversión (CRO).

Nos diferenciamos por combinar diseño y tecnología con visión de negocio. No solo desarrollamos sitios atractivos: construimos plataformas que venden, convierten y escalan.

Hemos acompañado a más de 60 marcas en su transición digital de catálogos estáticos a eCommerce rentables y somos especialistas en estructuras escalables, integraciones con Shopify, WooCommerce y soluciones a medida en Liquid o React.

Cuando Medical Supplies esté listo para dar el paso hacia el eCommerce, el sitio que construiremos ya tendrá la arquitectura técnica, diseño modular y base de datos lista para vender sin rehacer la estructura.

# ENTREGABLES

## Estructura del sitio:

1. Home (página principal):
2. Banner principal con mensaje institucional y CTA de contacto.
3. Presentación de la empresa, líneas de productos, cifras de cobertura y logos de clientes.
4. Sección “¿Por qué elegirnos?” con atributos de confianza: calidad, cumplimiento, soporte técnico.
5. Carrusel de productos destacados y acceso directo al catálogo.
6. Catálogo de productos:
7. Navegación filtrable por categoría, línea o tipo de cliente.
8. Cada producto incluirá nombre, descripción, ficha técnica descargable, aplicaciones y normativas.
9. Botón “Solicitar cotización” o “Hablar con asesor” (integración con WhatsApp Business).
10. Clientes y cobertura:
11. Mapa interactivo, logos de aliados institucionales y casos de éxito.
12. Blog técnico:
13. Espacio para contenido especializado en normativas INVIMA, guías de uso y mejores prácticas hospitalarias.
14. Nosotros:
15. Historia, trayectoria, misión y valores.
16. Galería de planta, equipo y proceso logístico (confianza y transparencia).
17. Contacto:
18. Formulario directo de cotización, chat flotante, mapa de ubicación, redes sociales y datos de contacto.

# INVERSIÓN

**Inversión total: \$6.500.000 COP**

Duración total del proyecto: 6 semanas

Cronograma:

- 1.Semana 1 – Estrategia y arquitectura: definición del mapa del sitio, estructura de navegación y lineamientos de diseño.
- 2.Semanas 2 y 3 – Diseño UX/UI: desarrollo del prototipo visual, revisión y aprobación.
- 3.Semanas 4 y 5 – Desarrollo técnico: programación del sitio, carga de contenido y catálogo digital.
- 4.Semana 6 – Pruebas, optimización y lanzamiento: testeo en dispositivos, validación de formularios y puesta en línea.

**Incluye:**

- Capacitación al equipo interno para gestión y actualización del sitio.
- Hosting y dominio por 1 año.
- Soporte técnico durante los primeros 30 días post-lanzamiento.

# CASOS RECIENTES DE ÉXITO

## Rimo Plásticas (Sector industrial / E-commerce)

**Problema:** Página web desactualizada, lenta y sin enfoque en conversión. La experiencia móvil era confusa y los productos no estaban bien organizados.

**Solución:** Rediseñamos todo el e-commerce con foco en velocidad, experiencia de compra clara y estructura visual moderna.

### Resultado:

- Reducción del tiempo de carga en más del 60%.
- Incremento de conversión de compra superior al 200%.
- Más confianza, más ventas sin necesidad de aumentar pauta.

### ANTES



### DESPUÉS





# CASOS RECIENTES DE ÉXITO

## Experience Prime (Educación Online)

**Problema:** Funnel genérico que no reflejaba la promesa ni la calidad del programa.

**Solución:** Rediseño del funnel con copy emocional, estructura persuasiva y una narrativa clara que conecta con el cliente ideal.

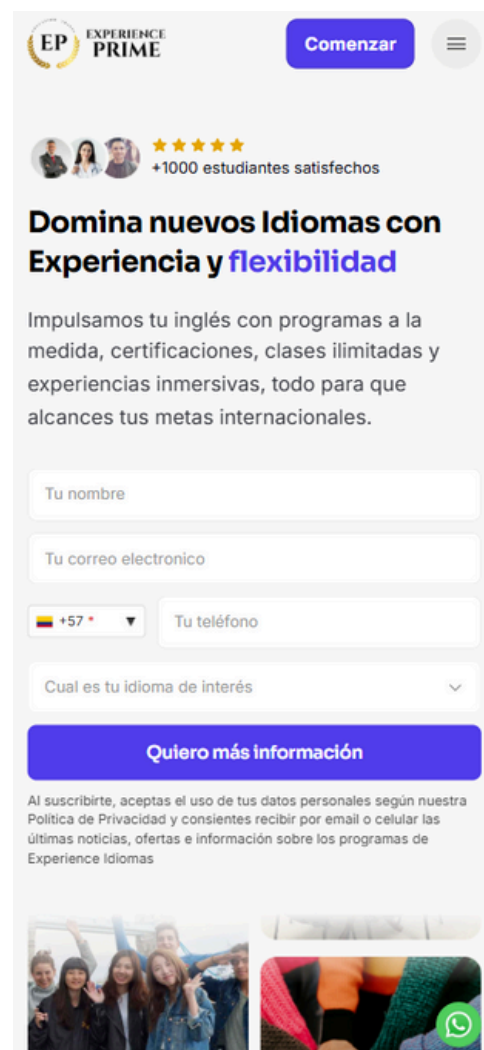
### Resultado:

- +62% en tasa de conversión del funnel.
- Mayor retención y aumento del valor percibido del programa.

### ANTES



### DESPUÉS





## CASOS RECIENTES DE ÉXITO

### Saint Theory (E-commerce)

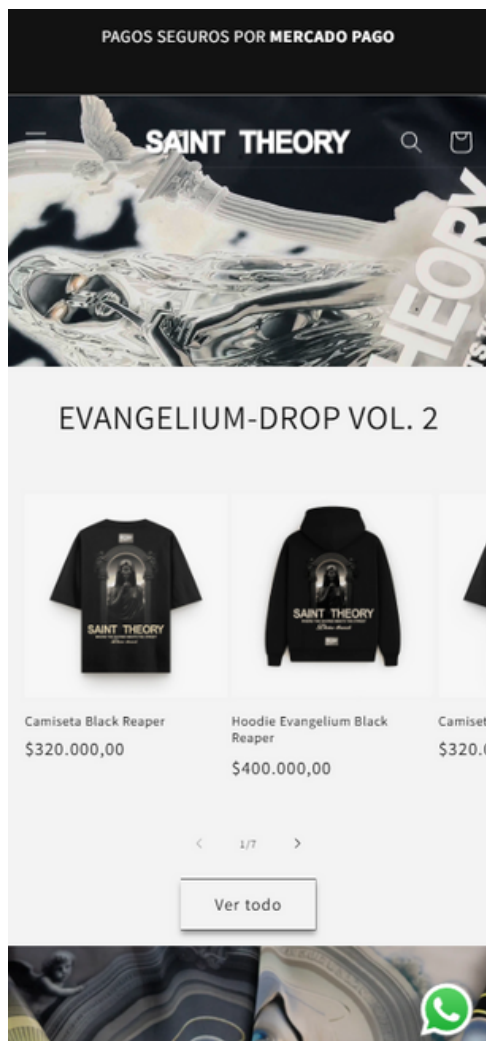
**Problema:** Web con diseño débil, sin estructura de conversión y con un porcentaje de compra bajísimo.

**Solución:** E-commerce visual de lujo, con estructura CRO, identidad premium y experiencia fluida.

**Resultado:**

- Conversión mejorada de 0.4% a más del 4%.

#### ANTES



#### DESPUÉS



Más vendidos

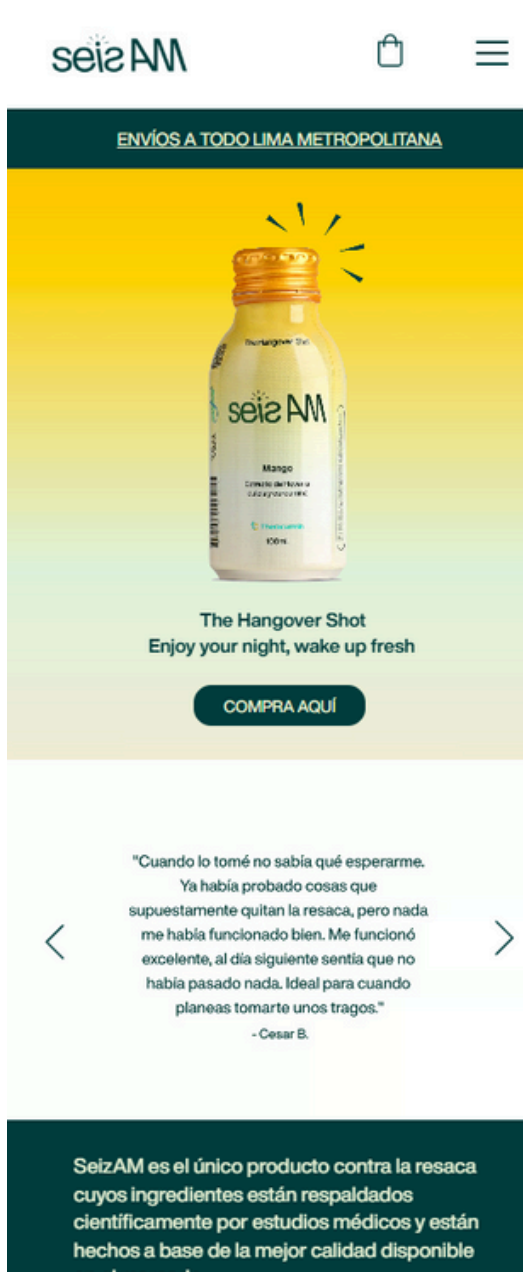


# CASOS RECIENTES DE ÉXITO

**seizAM (México Perú)**

**Empresa con más de 80.000 ventas**

**ANTES**



**DESPUÉS**

