



PROUESTA PROYECTO

Sicurezza es una empresa peruana líder en moda íntima que ya cuenta con un eCommerce sólido y funcional. Actualmente presentan una tasa de conversión cercana al 1%, lo cual no está mal para el nicho, pero existe una gran oportunidad de optimización para escalar resultados.



OBJETIVO DEL PROYECTO

El objetivo principal de este proyecto es aumentar la conversión y el valor comercial de Sicurezza mediante un plan de CRO enfocado en optimización técnica, pruebas A/B y desarrollo de landings de alto impacto.

Nuestro análisis indica que el sitio no necesita un rediseño completo, sino un trabajo enfocado en implementaciones estratégicas, optimización continua y creación de landing pages específicas para productos ya validados. La clave estará en construir funnels con message match directo con la pauta, reduciendo fricción y maximizando el retorno sobre inversión publicitaria.

Los objetivos específicos son:

- Incrementar el CR por encima del 1% actual.
- Validar hipótesis de conversión a través de pruebas A/B continuas.
- Construir landing pages persuasivas alineadas a campañas pagas.
- Mejorar la experiencia de usuario y la narrativa de compra sin alterar la esencia de la marca.
- Garantizar un crecimiento escalable y sostenido a partir de data real.

En resumen, el objetivo es convertir cada visita en una oportunidad real de compra.

EQUIPO RESPONSABLE DEL PROYECTO

Digit Deck es una agencia especializada en diseño estratégico, Shopify y optimización de conversión (CRO). Para este proyecto asignaremos:

- Diseñador senior UX/UI especializado en eCommerce: encargado de crear landings persuasivas y optimizadas para conversión.
- Desarrollador experto en Shopify: responsable de implementaciones técnicas, performance y adaptabilidad móvil.
- Estratega CRO: encargado de estructurar pruebas A/B, funnels de conversión y análisis de data.

Todo el equipo trabajará bajo dirección estratégica, con seguimiento continuo y soporte durante todo el proceso.

ENTREGABLES

1. Optimización continua del sitio actual: mejoras en arquitectura de información, CTAs, velocidad y mobile-first.
2. Creación mensual de landing pages específicas para productos validados y alineadas a la pauta (message match).
3. Pruebas A/B semanales en elementos clave como copy, CTAs, estructura de producto y páginas de aterrizaje.
4. Implementación de herramientas de CRO avanzadas: heatmaps, grabación de sesiones, encuestas on-site y embudos personalizados.
5. Análisis mensual de métricas clave: tasa de conversión, valor promedio de compra y retención.
6. Reportes estratégicos con recomendaciones de evolución constante.

INVERSIÓN

El plan propuesto tiene una duración de 3 meses, con un valor único de:

USD \$3.000 (por todo el proyecto de 3 meses)

Incluye:

- Equipo dedicado a CRO en acción.
- Creación de landings, funnels y pruebas A/B.
- Implementación técnica continua.
- Optimización constante del sitio actual.

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



ANTES

DESPUÉS

ANTES



DESPUÉS



CASOS RECIENTES DE ÉXITO

Saint Theory (E-commerce)

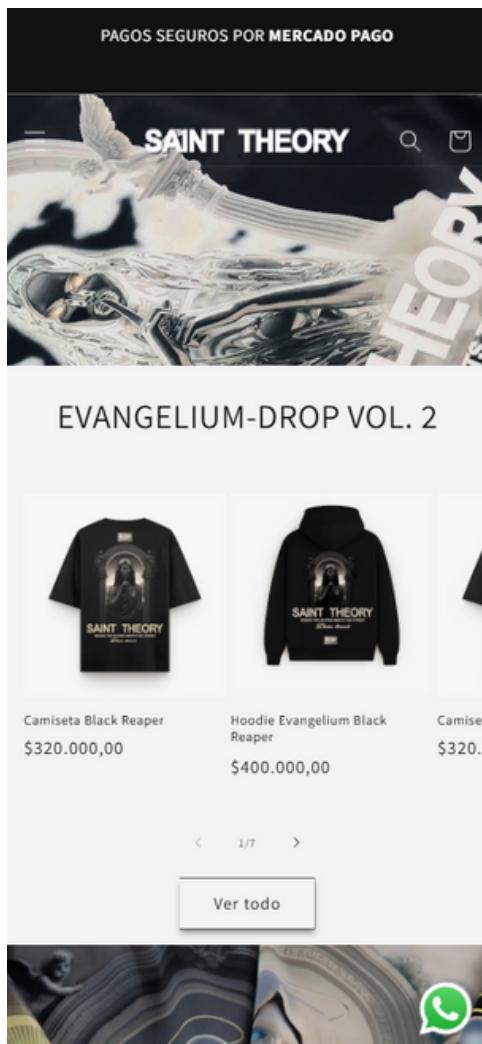
Problema: Web con diseño débil, sin estructura de conversión y con un porcentaje de compra bajísimo.

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

