



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.

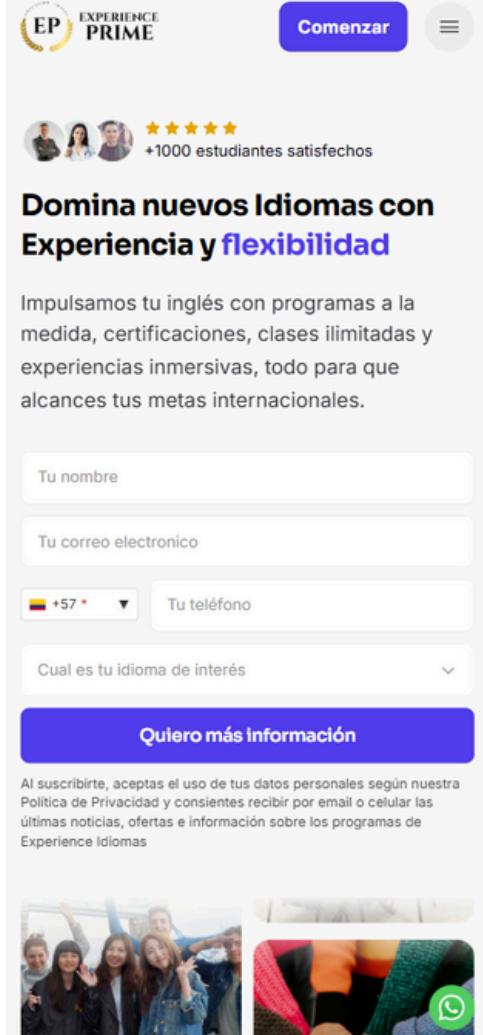
Resultado:

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

ANTES



DESPUÉS



ANTES

DESPUÉS

ANTES

DESPUÉS

CASOS RECIENTES DE ÉXITO

Saint Theory (E-commerce)

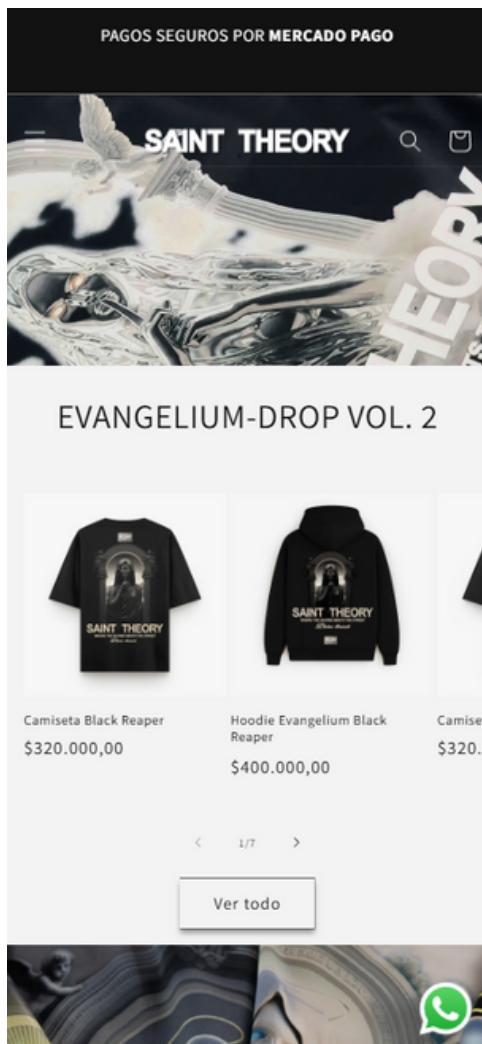
Problema: Web con diseño débil, sin estructura de conversión y con un porcentaje de compra bajísimo.

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



CASOS RECIENTES DE ÉXITO

seizAM (Méjico Perú)

Empresa con más de 80.000 ventas

ANTES



DESPUÉS



SeizAM es el único producto contra la resaca cuyos ingredientes están respaldados científicamente por estudios médicos y están hechos a base de la mejor calidad disponible en el mercado.