

¿Cómo crear una página web?

Para ilustrar el procedimiento de la creación de una página web, utilizaremos como ejemplo la empresa de Vinilo.com.co. Esta empresa colombiana es un estudio de producción de audio y video. A continuación detallaremos los elementos esenciales paso por paso para crear una página web:

PASO 1: Define tu dominio

El dominio es el nombre de la dirección exclusiva en internet que, al ser visualizada por un navegador, muestra información al usuario. Al comprar el dominio creas el URL de tu página web que es la dirección de tu emprendimiento. Toma en cuenta que tener un dominio y el URL no quiere decir que tienes una página web. Esto es únicamente el nombre y la dirección en internet de tu emprendimiento.

Pasos para comprar tu nueva dirección de la página web:

1.1 Elige un nombre apropiado y fácil de recordar de tu empresa, éste será tu tarjeta de presentación en la web. Al seleccionar el nombre toma en cuenta las características que más representan a tu negocio. Ejemplo: En vez de Vinilo crear un dominio básico como produccionaudiovideo.com, la empresa utilizó un nombre que los representa y que es fácil de recordar: Vinilo

1.2. Verifica que el nombre que has elegido se encuentra entre los dominios disponibles. Para verificar puedes utilizar las siguientes plataformas:

- godaddy.com
- register.com
- networksolutions.com
- domain.com

Si no encuentras el dominio que deseas disponible utilizando .com, puedes buscar otras extensiones que tengan relación con el tipo de emprendimiento. Existen múltiples extensiones que podrías utilizar:

- Informativo: .info
- Servicio de internet .net
- Negocios .biz
- Académico .edu

De hecho, al colocar el dominio que desees las mismas páginas muestran las extensiones disponibles para el nombre de tu emprendimiento.

También existen extensiones por países, tales como:

- Colombia .co
- Venezuela .ve
- Uruguay .uy
- España .es
- Argentina .ar

Ejemplo: en el caso de Vinilo la extensión .com no estaba disponible, entonces decidieron añadirle la extensión de su país: www.vinilo.com.co (Colombia).

1.3. Compra tu dominio disponible. El promedio del costo de una dirección .com (uso comercial) varía entre \$9 a \$13 al año. Al comprar el dominio se crea automáticamente el URL que por sus siglas significa Localizador de Recursos Uniformes (URL en inglés). El URL es simplemente una cadena de caracteres que asigna una dirección única de tu emprendimiento disponible en internet.

PASO 2: Elige tu plataforma

Una vez que hayas comprado tu dominio y tengas tu URL, el siguiente paso es definir la plataforma donde vas a crear tu página web. Existen dos tipos de plataformas:

- Plataformas de código: Son plataformas que requieren conocimientos básicos de programación. Existen tutoriales en internet donde puedes aprender a usarlas. Sin embargo, si no tienes conocimientos básicos de programación este tipo de plataformas pueden llegar a ser muy complicadas. Ejemplos de plataforma: Wordpress, SquareSpace.
- Plataformas de arrastre: Hoy en día no necesitas saber sobre programación para diseñar tu página web. Existen plataformas gratuitas que tienen un sistema editor intuitivo de arrastrar y soltar que permite diseñar de manera sencilla una web más personalizada. Estas plataformas poseen una gran colección de plantillas en diferentes categorías para elegir. Ejemplos de plataformas: WIX, IMCreator o Weebly.

PASO 3: Diseña tu página web

Los elementos para diseñar una página web son las siguientes:

- **Diseño limpio:** el mejor diseño de una página web es intuitivo, fácil de navegar y de leer. Evita que el usuario se distraiga con los diseños y se concentre específicamente en el contenido. Intuitivo significa que al entrar en la página de inicio el usuario puede entender claramente de qué trata y cómo navegar en ella.



Ejemplo: La página de Vinilo tiene un diseño bastante intuitivo y fácil de navegar. Al entrar en la página de inicio puedes ver inmediatamente en que consiste Vinilo y que ofrece la empresa usando pocas palabras. En la barra superior hay unos links que proveen mayor información de la compañía.

- **Esquema de colores:** recuerda que los colores tienen la capacidad de provocar emociones. Al seleccionar tu esquema de colores toma en cuenta tu audiencia objetiva y qué quisieras transmitirles.



Ejemplo: Vinilo utiliza colores que transmiten profesionalismo y calidad.

- **Uso de imágenes:** es importante tener imágenes que apoyen el mensaje que quieres transmitir. En caso de que no tengas fotografías propias, existen páginas que te permiten utilizar sus fotos o comprarlas por bajo costo tales como, iStockPhoto o DepositPhotos. Recuerda que todo lo que se encuentre en tu página se considera propiedad intelectual y entra en las leyes de los términos de uso.



Ejemplo: Todas las páginas de Vinilo tienen imágenes que refuerzan el mensaje que quieren transmitir.

PASO 4: Contenido

Un buen contenido asegura que la página genere tráfico, eduque a sus visitantes, y conviertan a navegadores en compradores. Para lograr estos objetivos una página web contiene los siguientes elementos:

- **Titular:** en 5 segundos tu página web debe responder necesariamente la pregunta ¿Qué ofrece este sitio? ¿Y qué hay para mí (beneficio)? Cree titulares claros y simples.
- **Subtitulares:** los subtítulos ofrecen una breve descripción de lo que la compañía hace y vende. Evite palabras técnicas o complicadas. Asegure de mostrar valor y diferenciación con la competencia.
- **Beneficios:** además de describir lo que ofrece la compañía, añada las ventajas y beneficios del producto o servicio para el consumidor. Es decir: ¿Por qué vale la pena? ¿Por qué importa?
- **Función:** describe de lo que trata el producto o servicio. Esto generalmente es una lista que describe las funciones claves.
- **Testimoniales:** Dentro de lo posible, incluye lo que los clientes opinan de la empresa. Incorpora fotos y datos del cliente.

- **Indicadores de éxito:** Lista los premios y reconocimientos, ya que generan una primera buena impresión además de reforzar confianza.

PASO 5: Llamado a la acción

Las páginas web son creadas con un objetivo definido como: informar, vender, publicitar, entre otros. Para saber que estamos cumpliendo estos objetivos existen lo que se denominan "llamados a la acción". El llamado a la acción es un elemento en nuestra página que incentiva al usuario a realizar una acción que corrobore el objetivo. Existen varios tipos de llamados a la acción, sin embargo nos vamos a concentrar en dos: formulario y método de pago:

Formulario

Los formularios buscan atraer personas interesadas en el producto o servicio de tu empresa. Éste es diseñado para obtener información del usuario que trafica la página web. Una vez que la persona facilita sus datos de contacto se produce un leads. Los leads permiten mantener el contacto con el usuario y son fundamentales en estrategias de mercadeo. A continuación los pasos para crear un formulario:

5.1 Resalta el formulario en tu página web: Por ejemplo, si tu web funciona con un fondo blanco y la mayoría del texto está en gris, el formulario puede ser de un color que sea complementario y que no rompa el diseño general de la web. Sin embargo, que destaque y sea percibido fácilmente.

5.2 Crea un título llamativo para el formulario: para elegir un título se utilizan imperativos o preguntas. Los imperativos dan una orden al usuario como por ejemplo: "Suscríbete" "Empieza a aprender", "obtén más información"; y las preguntas generan una duda que harán que el usuario lea lo que está debajo de ese título como por ejemplo ¿quieres perder peso?, ¿quieres saber más? ¿no sabes qué hacer con tu ropa usada?

5.3 Pide la información necesaria para contactar a tu potencial cliente: Tales como nombre, apellido, email y número de teléfono para convertir al *lead* en un cliente.

Coloca el formulario en la pantalla de inicio de tu página web. De esta manera, el formulario llamará la atención y será fácil de localizar por el usuario.



The screenshot shows the Open English website. At the top is a dark navigation bar with the 'open english' logo on the left, and links for 'CÓMO FUNCIONA', 'EL CURSO', and 'COMENZAR' in the center. On the right of the bar is a phone number '1-877-500-4645' and a yellow 'ENTRAR' button. Below the navigation bar, the main content area is split. On the left, there is a large image of a smiling woman with blonde hair wearing a headset, with the text 'Clases en vivo con profesores norteamericanos' to her right. On the right side of the main area, there is a blue-bordered box titled 'EMPIEZA A APRENDER INGLÉS'. Inside this box is a registration form with the following fields: 'Nombre *' and 'Apellido *' (two small input boxes side-by-side), 'Correo Electrónico *' (a single input box), 'Estados Unidos de América' (a dropdown menu), 'Región donde reside *' (a dropdown menu), '¿Cómo supo de nosotros? *' (a dropdown menu), and '¿Qué edad tiene? *' (a dropdown menu). Below these fields is a small red asterisk and the word 'Requerido'. At the bottom of the blue box is a black button with the text 'COMIENZA AHORA' and a right-pointing arrow.

Ejemplo: Para este ejemplo veamos la página de Open English donde el formulario resalta del fondo y es lo primero que ve el usuario al ingresar a la página ya que está posicionado "*above the fold*". El título y el botón para ingresar la información son llamativos y hacen un llamado claro a la acción: "Empieza a aprender inglés" y "comienza ahora".

5.4 Agrega el formulario a tu página web con la ayuda de un programador o utilizando las plantillas que te ofrecen las plataformas de arrastre. Asimismo, el programador enlaza los datos de los clientes que recoge el formulario a una base de datos que permite contactar al usuario y conocer las características de las personas interesadas en tu producto. Los usuarios se contactan en un plazo de 8 horas laborales para así evitar que acudan a la competencia.

Método de pago

Si tu página vende un producto o servicio puedes realizar transacciones con tarjetas de crédito a través de distintas plataformas entre ellas Paywall y PayU. Ambas ofrecen un formulario de pago y el servicio de transacción, por el cual cobran un porcentaje de la venta. También puedes utilizar plataformas como Paypal que ofrecen un servicio global de pago donde el usuario proporciona su email y contraseña sin tener que ingresar los números de tus tarjetas de crédito ni su información personal. La desventaja de este servicio es que el usuario necesita crear una cuenta en Paypal para poder utilizarlo.