



51 Consejos para Construir su Comunidad

He creado esta colección de consejos para mejorar tu sitio web. Implementarlos en su propia línea de tiempo. Espero que llegue con comentarios, preguntas y comentarios adicionales.

Para obtener más información, visite nuestro sitio web: <https://femalefounders.network>

- *Monica S. Flores, January 2019*

1. Prepárese: ¿Cuánto está dispuesto a invertir?	4
2. Piensa en tu negocio: Explícalo bien	5
3. Necesidades de diseño: ser atrevido y conciso	6
4. "Acerca de usted": Fomenta la confianza.	7
5. Piense en su usuario final: ¡Respeto!	8
6. Mejores prácticas para multimedia	9
7. Obtenga feedback y proporciona nuevas características	10
8. Mantenga el contenido fresco	11
9. Establezca las reglas básicas temprano	12
10. Mantenga actualizada las informaciones de contacto	13
11. El cambio ni siempre es bueno	14
12. Hazlo simple, manténlo real	15
13. Bloguea: sé la autoridad en tu campo	16
14. Calendario: Muestra eventos relevantes	17
15. Comparta los libros blancos: cree una confianza de cerebro en línea	18
16. Hágalo interactivo: calculadoras y estimadores	19
17. Profundiza: pregunta al experto	20
18. Hazlo divertido: Añade pruebas y encuestas	21
19. Controle el correo electrónico no deseado: proporcione la opción de elegir recibir emails	22
20. Estás vinculado: sea un proveedor de respuestas	23
21. Foros: preguntas y respuestas con tu comunidad	24
22. Colocación: enlaces en firmas de correo electrónico	25
23. Tenga leveza: el humor lo hace más feliz	26
24. Ser un buen anfitrión: crea una red de contactos y comparta	27
25. Eres un faro	28
26. Muestra tu confianza: enlaces de referencia	29
27. Comparte enlaces de alta calidad para obtener resultados	30
28. Ser personal online y offline	31
29. Trabaja esas redes sociales	32

30. Muestra, no digas: demuestra tu producto	33
31. Comenta con intención	34
32. Añade testimoniales	35
33. Muestra tu trabajo en una galería / portafolio	36
34. Comparte tu misión, visión y valores	37
35. Concéntrese en sus elementos de diseño	38
36. Checkea si hay errores	39
37. Confie en los estándares	40
38. Usa audio, video, interactividad, aplicaciones	41
39. Añadir una lista de verificación	42
40. Fácil navegación: dos clics máx	43
41. Alenta los pagos online	44
42. Un llamado a la acción en cada página	45
43. Entiende quién está visitando tu website	46
44. Mejora tus vías de usuario	47
45. Haga su website "pegajoso"	48
46. Utilice los datos para los informes del website	49
47. Expande tu construcción de comunidad	50
48. Utilice palabras clave de búsqueda con eficacia	51
49. Mapas de sitios y robots y arañas...!	52
50. Al servicio de sus clientes	53
51. Conocimiento = resultados	54

1. Prepárese: ¿Cuánto está dispuesto a invertir?

#01

Prepárese: ¿Cuánto está dispuesto a invertir?

¿Cómo pagarás por tu nueva empresa?

Identifique la cantidad que está dispuesto a pagar utilizando los ahorros, cheques de amigos y familiares, tarjetas de crédito y primeros clientes. Economize lo máximo posible mientras comienzas con un PVM.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

¿Cómo pagarás por tu nueva empresa? Identifique la cantidad que está dispuesto a pagar utilizando los ahorros, cheques de amigos y familiares, tarjetas de crédito y primeros clientes. Economize lo máximo posible mientras comienzas con un PVM.

2. Piensa en tu negocio: Explícalo bien

#02

Piensa en tu negocio: Explícalo bien.

¿Cómo estás explicando su negocio a potenciales clientes, inversores y aliados? Desarrolle un discurso de 30 segundos con el problema, su solución, su público definido y lo que distingue a su empresa de las demás.

Practica tu discurso.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

¿Cómo estás explicando su negocio a potenciales clientes, inversores y aliados? Desarrolle un discurso de 30 segundos con el problema, su solución, su público definido y lo que distingue a su empresa de las demás. Practica tu discurso.

3. Necesidades de diseño: ser atrevido y conciso

#03

Necesidades de diseño: ser atrevido y conciso.

¿Son los colores apropiados para tu industria

¿Está su contenido en un diseño claro?

¿Tienes fuentes sans-serif?

¿Has definido su "customer's journey"?

¿Hiciste una prueba beta con los clientes?



#femalefoundersleadtheway

#yearofthefemalefounder

¿Son los colores apropiados para tu industria? ¿Está su contenido en un diseño claro? ¿Tienes fuentes sans-serif? ¿Has definido su "customer's journey"? ¿Hiciste una prueba beta con los clientes?

4. "Acerca de usted": Fomenta la confianza.

#04

"Acerca de usted": Fomenta la confianza.

¿Quién eres tú? ¿Cuál es tu historia, tu razón personal por la que estás comenzando y creciendo esta empresa? Comparta en detalle su motivación, misión, visión, valores y sus objetivos generales para su empresa.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

¿Quién eres tú? ¿Cuál es tu historia, tu razón personal por la que estás comenzando y creciendo esta empresa? Comparta en detalle su motivación, misión, visión, valores y sus objetivos generales para su empresa.

5. Piense en su usuario final: ¡Respeto!

#05

Piense en su usuario final: ¡Respeto!

Trata a los demás como te gustaría que te trataran: el respeto, la amabilidad, la compasión y la empatía te ayudarán mucho. Determine de antemano cómo manejará las interacciones con sus clientes. Incrusta esas decisiones en el ADN de la empresa. Consejo rápido: formatee su texto, corrija la ortografía y puntúe. Todo eso hace diferencia.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

Trata a los demás como te gustaría que te trataran: el respeto, la amabilidad, la compasión y la empatía te ayudarán mucho. Determine de antemano cómo manejará las interacciones con sus clientes. Incrusta esas decisiones en el ADN de la empresa. Consejo rápido: formatee su texto, corrija la ortografía y puntúe. Todo eso hace diferencia.

6. Mejores prácticas para multimedia

#06

Mejores prácticas para multimedia

Mantenga sus imágenes, publicaciones, videos y elementos interactivos, como encuestas o descargas, de la forma más fácil de usar posible. Cuanto más complicado, más difícil será para su cliente. Manténgalo simple para reducir la fricción en su proceso de compra.



Mantenga sus imágenes, publicaciones, videos y elementos interactivos, como encuestas o descargas, de la forma más fácil de usar posible. Cuanto más complicado, más difícil será para su cliente. Manténgalo simple para reducir la fricción en su proceso de compra.

7. Obtenga feedback y proporciona nuevas características

#07

Obtenga feedback y proporciona nuevas características.

No todo lo que originalmente construiste funciona bien. A medida que determines el "secreto" que es la solución única de su empresa, reúna los comentarios de los primeros usuarios y sus primeros clientes que pagaron por tu servicio/producto. Solicite sugerencias con anticipación y con frecuencia: escuche las respuestas y actualice su producto / servicio para que se ajuste a las necesidades de los clientes.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

No todo lo que originalmente construiste funciona bien. A medida que determines el "secreto" que es la solución única de su empresa, reúna los comentarios de los primeros usuarios y sus primeros clientes que pagaron por tu servicio/producto. Solicite sugerencias con anticipación y con frecuencia: escuche las respuestas y actualice su producto / servicio para que se ajuste a las necesidades de los clientes.

8. Mantenga el contenido fresco

#08

Mantenga el contenido fresco

Dentro de lo razonable, actualice su contenido y elimine los enlaces rotos. Ideas para mantenerse al día: publicaciones en el blog, galería de fotos, calendario de eventos, comunicados de prensa, boletín de noticias más reciente, proyecto reciente / próximo, portafolio, oportunidades de participación, recortes de noticias / menciones en los medios de comunicación, documentos técnicos, artículos publicados, destaque de los existentes clientes, "Del escritorio del CEO", anuncios sasonales, artículos de voluntariado y caridad. Ponga los artículos en rotación regular.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

Dentro de lo razonable, actualice su contenido y elimine los enlaces rotos. Ideas para mantenerse al día: publicaciones en el blog, galería de fotos, calendario de eventos, comunicados de prensa, boletín de noticias más reciente, proyecto reciente / próximo, portafolio, oportunidades de participación, recortes de noticias / menciones en los medios de comunicación, documentos técnicos, artículos publicados, destaque de los existentes clientes, "Del escritorio del CEO", anuncios sasonales, artículos de voluntariado y caridad. Ponga los artículos en rotación regular.

9. Establezca las reglas básicas temprano

#09

Establezca las reglas básicas temprano

Establezca sus términos y condiciones, declaración de privacidad y cualquier cumplimiento de GDPR (Reglamento general de protección de datos) que necesites con anticipación. Indique su estado de afiliado o si estás compartiendo información de clientes. Sea transparente acerca de cómo estás interactuando con su cliente y especifique cualquier elemento transaccional por adelantado.



Establezca sus términos y condiciones, declaración de privacidad y cualquier cumplimiento de GDPR (Reglamento general de protección de datos) que necesites con anticipación. Indique su estado de afiliado o si estás compartiendo información de clientes. Sea transparente acerca de cómo estás interactuando con su cliente y especifique cualquier elemento transaccional por adelantado.

10. Mantenga actualizada las informaciones de contacto

#10

Mantenga actualizada las informaciones de contacto.

Si ofreces un contacto para la dirección, el teléfono o el correo electrónico, asegúrese de que la información de contacto esté actualizada. Ofrezca una forma para que los miembros / clientes registrados descarguen, actualicen o eliminen su propia información también. Las informaciones de contacto son extremadamente valiosas.

Trátelas con diligencia, respeto y puntualidad.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

Si ofreces un contacto para la dirección, el teléfono o el correo electrónico, asegúrese de que la información de contacto esté actualizada. Ofrezca una forma para que los miembros / clientes registrados descarguen, actualicen o eliminen su propia información también. Las informaciones de contacto son extremadamente valiosas. Trátelas con diligencia, respeto y puntualidad.

11. El cambio ni siempre es bueno

#11

El cambio ni siempre es bueno.

Siempre requerimos cambio y crecimiento. Sin embargo, a veces, cuando se implementan nuevos cambios, el ritmo es abrumador. Si está rediseñando o haciendo una nueva marca o actualización, considere hacerlo en etapas, para mantener su apariencia y sensación consistente.



Siempre requerimos cambio y crecimiento. Sin embargo, a veces, cuando se implementan nuevos cambios, el ritmo es abrumador. Si está rediseñando o haciendo una nueva marca o actualización, considere hacerlo en etapas, para mantener su apariencia y sensación consistente.

12. Hazlo simple, manténlo real

#12

Hazlo simple, manténlo real.

No hay nada más refrescante que una voz real, verdadera, honesta y auténtica de una fuente de confianza. Considerando relaciones de más de 15 años con otros profesionales, confío en su criterio y hago un esfuerzo para seguir sus recomendaciones. Mantenga su consejo simple, genuino y real.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

No hay nada más refrescante que una voz real, verdadera, honesta y auténtica de una fuente de confianza. Considerando relaciones de más de 15 años con otros profesionales, confío en su criterio y hago un esfuerzo para seguir sus recomendaciones. Mantenga su consejo simple, genuino y real.

13. Bloguea: sé la autoridad en tu campo

#13

Bloguea: sé la autoridad en tu campo.

Si tiene alguna idea que haya procesado, una guía práctica, una lista de verificación de artículos o un estudio de caso para compartir, considere publicarlo en un servicio gratuito como Wordpress.com o Medium.com, o incluso en Linkedin.com. Tus publicaciones en el blog elevan tu voz.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

Si tiene alguna idea que haya procesado, una guía práctica, una lista de verificación de artículos o un estudio de caso para compartir, considere publicarlo en un servicio gratuito como Wordpress.com o Medium.com, o incluso en Linkedin.com. Tus publicaciones en el blog elevan tu voz.

14. Calendario: Muestra eventos relevantes

#14

Calendario: Muestra eventos relevantes

¿Conoce sus próximos eventos, conferencias, seminarios, charlas o eventos de redes que podrían beneficiar a sus clientes? Publicalos en el calendario de tu propio website, como eventos o tu página de Facebook, o como publicaciones de Instagram.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

¿Conoce sus próximos eventos, conferencias, seminarios, charlas o eventos de redes que podrían beneficiar a sus clientes? Publicalos en el calendario de tu propio website, como eventos o tu página de Facebook, o como publicaciones de Instagram.

15. Comparta los libros blancos: cree una confianza de cerebro en línea

#15

Comparta los libros blancos: cree una confianza de cerebro en línea.

Comparta sus documentos escritos con clientes o clientes potenciales. Publique estos en su website detrás de un inicio de sesión o como un complemento descargable cuando un cliente se registre en su lista de correo electrónico. Coleccione y formatee a tus publicaciones para distribución.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

Comparta sus documentos escritos con clientes o clientes potenciales. Publique estos en su website detrás de un inicio de sesión o como un complemento descargable cuando un cliente se registre en su lista de correo electrónico. Coleccione y formatee a tus publicaciones para distribución.

16. Hágalo interactivo: calculadoras y estimadores

#16

Hágalo interactivo: calculadoras y estimadores

Hay una razón por la que las calculadoras de hipotecas, los quizzes de jubilación y las estimaciones de precios de los proyectos son tan "pegajosas". ¡Es porque funcionan! Preparan a su cliente con puntos de precio para caso decidan trabajar contigo.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

Hay una razón por la que las calculadoras de hipotecas, los quizzes de jubilación y las estimaciones de precios de los proyectos son tan "pegajosas". ¡Es porque funcionan! Preparan a su cliente con puntos de precio para caso decidan trabajar contigo.

17. Profundiza: pregunta al experto

#17

Profundiza: pregunta al experto

Las preguntas y respuestas siguen siendo las favoritas de la audiencia. Otras formas de demostrar este conocimiento y habilidad son a través de las fotos "Antes y Despues", o "Desmontes", donde puedes profundizar en un proyecto y cualquier victoria o fracaso.

Aprendemos por ejemplo. Comparte tus conocimientos.



Las preguntas y respuestas siguen siendo las favoritas de la audiencia. Otras formas de demostrar este conocimiento y habilidad son a través de las fotos "Antes y Despues", o "Desmontes", donde puedes profundizar en un proyecto y cualquier victoria o fracaso.

Aprendemos por ejemplo. Comparte tus conocimientos.

18. Hazlo divertido: Añade pruebas y encuestas

#18

Hazlo divertido: Añade pruebas y encuestas

Las pruebas, los sondeos y otros elementos interactivos, como las calculadoras y los cálculos mencionados, pueden ser útiles para su audiencia, tanto para centrar su atención en la tarea en cuestión como para prepararlos para el proceso real. Considere ofrecer un descuento o la posibilidad de ganar un premio al completar la prueba o encuesta.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

Las pruebas, los sondeos y otros elementos interactivos, como las calculadoras y los cálculos mencionados, pueden ser útiles para su audiencia, tanto para centrar su atención en la tarea en cuestión como para prepararlos para el proceso real. Considere ofrecer un descuento o la posibilidad de ganar un premio al completar la prueba o encuesta.

19. Controle el correo electrónico no deseado: proporcione la opción de elegir recibir emails

#19 Controle el correo electrónico no deseado

Proporcione la opción de elegir recibir emails. Su lista de correo (nosotros usamos MailChimp) es una herramienta poderosa que puedes controlar.

Considera la creación de formularios emergentes u otras ventanas para conectarse con sus clientes por correo electrónico, y haga estos opt-in. Cuando envíe un correo electrónico a un cliente, siempre ofrezca un botón para cancelar la suscripción.



Su lista de correo (nosotros usamos MailChimp) es una herramienta poderosa que puedes controlar. Considera la creación de formularios emergentes u otras ventanas para conectarse con sus clientes por correo electrónico, y haga estos opt-in. Cuando envíe un correo electrónico a un cliente, siempre ofrezca un botón para cancelar la suscripción.

20. Estás vinculado: sea un proveedor de respuestas

20

Estás vinculado: sea un proveedor de respuestas

Responder preguntas sigue siendo una excelente manera de compartir sus conocimientos. Considere hacer un "Q&A" a través de su perfil de LinkedIn, o algún otro servicio como Quora.com, para compartir su proceso de pensamiento y cualquier información obtenida a través de su trabajo. Estos son útiles y demuestran su conocimiento del tema.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

Responder preguntas sigue siendo una excelente manera de compartir sus conocimientos. Considere hacer un "Q&A" a través de su perfil de LinkedIn, o algún otro servicio como Quora.com, para compartir su proceso de pensamiento y cualquier información obtenida a través de su trabajo. Estos son útiles y demuestran su conocimiento del tema.

21. Foros: preguntas y respuestas con tu comunidad

#21

Foros: preguntas y respuestas con tu comunidad

Considere implementar un foro en su website o como una sección exclusiva para miembros dentro de su plataforma digital existente para discutir preguntas comunes y sus soluciones sugeridas.



Considere implementar un foro en su website o como una sección exclusiva para miembros dentro de su plataforma digital existente para discutir preguntas comunes y sus soluciones sugeridas.

22. Colocación: enlaces en firmas de correo electrónico

#22

Colocación: enlaces en firmas de correo electrónico

Coloque su website, correo electrónico y el mejor contacto dentro de su firma de correo electrónico. Considere configurar un número a través de un servicio como Google Voice si necesita obtener un número de teléfono por separado.



Coloque su website, correo electrónico y el mejor contacto dentro de su firma de correo electrónico. Considere configurar un número a través de un servicio como Google Voice si necesita obtener un número de teléfono por separado.

23. Tenga leveza: el humor lo hace más feliz

#23

Tenga leveza: el humor lo hace más feliz

El humor ayudará a allanar el camino,
especialmente si lo mantienes limpio y
respetuoso.



El humor ayudará a allanar el camino, especialmente si lo mantienes limpio y respetuoso.

24. Ser un buen anfitrión: crea una red de contactos y comparta

#24

Ser un buen anfitrión: crea una red de contactos y comparta

"De una pequeña chispa puede estallar una llama poderosa". Participe, ayude y encuentre maneras de brindar valor a las personas con las que trabaja en línea. Todos nosotros, trabajando juntos, realmente hacen una gran diferencia.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

"De una pequeña chispa puede estallar una llama poderosa". Participe, ayude y encuentre maneras de brindar valor a las personas con las que trabaja en línea. Todos nosotros, trabajando juntos, realmente hacen una gran diferencia.

25. Eres un faro

#25

Eres un faro

Comparta información emergente como:
artículos de noticias sobre sus clientes o compañía;
tendencias de la industria que impactan a sus clientes;
software o herramientas lanzadas en su campo;
regulaciones gubernamentales previstas o futuras;
cambios de política o acuerdos internacionales que
impactan a sus clientes; tendencias emergentes,
escenarios o situaciones que los clientes deben saber.



Comparta información emergente como: artículos de noticias sobre sus clientes o compañía;
tendencias de la industria que impactan a sus clientes; software o herramientas lanzadas en su
campo; regulaciones gubernamentales previstas o futuras; cambios de política o acuerdos
internacionales que impactan a sus clientes; tendencias emergentes, escenarios o situaciones
que los clientes deben saber.

26. Muestra tu confianza: enlaces de referencia

#26 Muestra tu confianza: enlaces de referencia

Para encontrar buenas fuentes de referencias, considere: grupos de Facebook, Meetup, BNI (Business Network International), NAWBO (Asociación Nacional de Mujeres Propietarias de Negocios) y otros grupos de mujeres, asociaciones comerciales, grupos de ex alumnos, equipos deportivos, clubes de arte o grupos de jardines., juntas de voluntarios, lugares de culto, grupos de padres / madres u otros grupos de pasatiempos.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

Para encontrar buenas fuentes de referencias, considere: grupos de Facebook, Meetup, BNI (Business Network International), NAWBO (Asociación Nacional de Mujeres Propietarias de Negocios) y otros grupos de mujeres, asociaciones comerciales, grupos de ex alumnos, equipos deportivos, clubes de arte o grupos de jardines., juntas de voluntarios, lugares de culto, grupos de padres / madres u otros grupos de pasatiempos.

27. Comparte enlaces de alta calidad para obtener resultados

#27

Comparte enlaces de alta calidad para obtener resultados

Intercambie enlaces con otros websites de alta calidad para promocionar su empresa. Cuando intercambias un enlace con el propietario de otro website, verifica la precisión del enlace y revisa la ortografía del texto descriptivo. Elimine enlaces de website de baja reputación.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

Intercambie enlaces con otros websites de alta calidad para promocionar su empresa. Cuando intercambias un enlace con el propietario de otro website, verifica la precisión del enlace y revisa la ortografía del texto descriptivo. Elimine enlaces de website de baja reputación.

28. Ser personal online y offline

#28

Ser personal online y offline

Las conexiones personales importan. La red que estableces determinará su éxito. Llame a sus amigos, asociados y compañeros de trabajo para que lo ayuden a alcanzar sus metas, y siempre encuentre maneras de expandir su red y encontrarse con otras personas fuera de sus círculos actuales.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

Las conexiones personales importan. La red que estableces determinará su éxito. Llame a sus amigos, asociados y compañeros de trabajo para que lo ayuden a alcanzar sus metas, y siempre encuentre maneras de expandir su red y encontrarse con otras personas fuera de sus círculos actuales.

29. Trabaja esas redes sociales

#29

Trabaja esas redes sociales

Mi creencia es que el aumento del contenido generado por los usuarios y las comunidades en línea fomentará una era de entendimiento intercultural, un sentimiento de ser parte de una aldea global y un sentido de responsabilidad personal con miras a una visión del mundo más amplia y holística. Mantenga en el mensaje.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

Mi creencia es que el aumento del contenido generado por los usuarios y las comunidades en línea fomentará una era de entendimiento intercultural, un sentimiento de ser parte de una aldea global y un sentido de responsabilidad personal con miras a una visión del mundo más amplia y holística. Mantenga en el mensaje.

30. Muestra, no digas: demonstra tu producto

#30 Muestra, no digas: demonstra tu producto

Si tiene un producto o servicio que se beneficia de un enfoque de "mostrar y contar", considere crear una sección de demostración en su página de inicio.

Cree una serie de publicaciones en video que expliquen diferentes aspectos de su negocio. La gente aprende muy bien observando y haciendo.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

Si tiene un producto o servicio que se beneficia de un enfoque de "mostrar y contar", considere crear una sección de demostración en su página de inicio.

Cree una serie de publicaciones en video que expliquen diferentes aspectos de su negocio. La gente aprende muy bien observando y haciendo.

31. Comenta con intención

#31

Comenta con intención

Una sugerencia para expandir su red de clientes interesados en línea es utilizar sus habilidades de persona a persona para visitar, comentar y contribuir a los websites que disfrutas leer.



Una sugerencia para expandir su red de clientes interesados en línea es utilizar sus habilidades de persona a persona para visitar, comentar y contribuir a los websites que disfrutas leer.

32. Añade testimoniales

#32

Añade testimoniales

¿Alguna vez ha elegido un dentista, un médico, un pediatra o un especialista en particular según la recomendación de su amigo o familiar? A la gente le encanta ir con las recomendaciones de otras personas. Resalte sus testimoniales.



¿Alguna vez ha elegido un dentista, un médico, un pediatra o un especialista en particular según la recomendación de su amigo o familiar? A la gente le encanta ir con las recomendaciones de otras personas. Resalte sus testimoniales.

33. Muestra tu trabajo en una galería / portafolio

#33

Muestra tu trabajo en una galería/portafolio

Una galería de fotos bien colocada hace maravillas para demostrar su trabajo: especifique categorías, como el color, la industria o el área temática.



Una galería de fotos bien colocada hace maravillas para demostrar su trabajo: especifique categorías, como el color, la industria o el área temática.

34. Comparte tu misión, visión y valores

#34

Comparte tu misión, visión y valores

Una declaración bien resaltada de misión, visión y valores hace maravillas para aclarar qué tipo de compañía representas, qué estás logrando, cómo haces negocios y qué valores encarna su negocio.



Una declaración bien resaltada de misión, visión y valores hace maravillas para aclarar qué tipo de compañía representas, qué estás logrando, cómo haces negocios y qué valores encarna su negocio.

35. Concéntrese en sus elementos de diseño

#35

Concéntrese en sus elementos de diseño

Revise y aproveche al máximo las cuatro secciones principales del diseño de su website:

- 1 - tu barra superior
- 2 - El contenido de la página.
- 3 - el pie de página con avisos legales, políticas, exenciones de responsabilidad, mapa del sitio, derechos de autor
- 4 - barras laterales para contenido opcional adicional



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

Revise y aproveche al máximo las cuatro secciones principales del diseño de su website:

- 1 - tu barra superior
- 2 - El contenido de la página.
- 3 - el pie de página con avisos legales, políticas, exenciones de responsabilidad, mapa del sitio, derechos de autor
- 4 - barras laterales para contenido opcional adicional

36. Checkea si hay errores

#36

Checkea si hay errores

¡Esté atento a los enlaces rotos! Obtenga 404 informes y arregle cualquier enlace faltante, roto o mal escrito.



¡Esté atento a los enlaces rotos! Obtenga 404 informes y arregle cualquier enlace faltante, roto o mal escrito.

37. Confíe en los estándares

#37

Confíe en los estándares

Un desarrollador web experto lo ayudará a integrar CSS y otros estándares en su website.
También se recomienda 508 compliance.



Un desarrollador web experto lo ayudará a integrar CSS y otros estándares en su website.
También se recomienda 508 compliance.

38. Usa audio, video, interactividad, aplicaciones

#38

Usa audio, video, interactividad, aplicaciones

Muchos websites utilizan audio, video y otros elementos de demostración o interactivos para mejorar la visualización o proporcionar contenido más atractivo.



Muchos websites utilizan audio, video y otros elementos de demostración o interactivos para mejorar la visualización o proporcionar contenido más atractivo.

39. Añadir una lista de verificación

#39

Añadir una lista de verificación

Agregar una lista de verificación, una lista paso a paso o una página que explica el flujo de procedimientos de su negocio ayuda a sus clientes a entender qué esperar cuando trabajan contigo.

La especificación de objetivos, marcadores clave, puntos de parada o "qué buscar" en cualquiera de esos hitos también puede ayudar a explicar su proceso.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

Agregar una lista de verificación, una lista paso a paso o una página que explica el flujo de procedimientos de su negocio ayuda a sus clientes a entender qué esperar cuando trabajan contigo.

La especificación de objetivos, marcadores clave, puntos de parada o "qué buscar" en cualquiera de esos hitos también puede ayudar a explicar su proceso.

40. Fácil navegación: dos clics máx

#40

Fácil navegación: dos clics máx

Use texto más grande y elementos gráficos resaltados o en negrito para señalar el contenido importante de su página. Ayuda a los usuarios a encontrar su destino en 2 clics.



Use texto más grande y elementos gráficos resaltados o en negrito para señalar el contenido importante de su página. Ayuda a los usuarios a encontrar su destino en 2 clics.

41. Alenta los pagos online

#41

Alenta los pagos online

Las empresas emergentes deben centrarse en un flujo de caja positivo, y los pagos online pueden ayudar con este proceso. Mejore su proceso de pago y ofrezca el pago online. Al agregar los logotipos de tarjetas de crédito en su website, usted expresa su disposición a aceptar tarjetas de crédito de sus clientes. Esto acortará el ciclo.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

Las empresas emergentes deben centrarse en un flujo de caja positivo, y los pagos online pueden ayudar con este proceso. Mejore su proceso de pago y ofrezca el pago online. Al agregar los logotipos de tarjetas de crédito en su website, usted expresa su disposición a aceptar tarjetas de crédito de sus clientes. Esto acortará el ciclo.

42. Un llamado a la acción en cada página

#42

Un llamado a la acción en cada página

Haga un llamado a la acción en cada página:

¡Regístrate ahora!

Calcule su costo.

Suscríbase a nuestro boletín de noticias.

Envíe este correo electrónico a un amigo.

Aprenda más sobre este proceso.

Descarga en formato PDF.

Visite nuestra biblioteca de recursos.

¡Compra ahora!

#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder



Haga un llamado a la acción en cada página:

- ¡Regístrate ahora!
- Calcule su costo.
- Suscríbase a nuestro boletín de noticias.
- Envíe este correo electrónico a un amigo.
- Aprenda más sobre este proceso.
- Descarga en formato PDF.
- Visite nuestra biblioteca de recursos.
- ¡Compra ahora!

43. Entiende quién está visitando tu website

#43

Entiende quién está visitando tu website

Utilice Google Analytics para comprender palabras clave específicas, el tiempo dedicado a su website y qué páginas son importantes para sus visitantes.



Utilice Google Analytics para comprender palabras clave específicas, el tiempo dedicado a su website y qué páginas son importantes para sus visitantes.

44. Mejora tus vías de usuario

#44

Mejora tus vías de usuario

Organice la navegación para crear un "flujo" óptimo para el usuario a través de su website. Comprenda lo que su visitante está buscando y presente información de manera natural, como:

"Acerca de">

"Galería">

"Testimonios">

"Contacto"



Organice la navegación para crear un "flujo" óptimo para el usuario a través de su website. Comprenda lo que su visitante está buscando y presente información de manera natural, como:
"Acerca de"> "Galería"> "Testimonios"> "Contacto"

45. Haga su website "pegajoso"

#45

Haga su website "pegajoso"

¿Qué ofrecerá para hacer que su sitio sea "pegajoso"? Encuentre una rutina y realice una entrega constante en un día, tema o categoría en particular.

Algunas muestras incluyen "Sabiduría del miércoles" o "Conozca a nuestro cliente" o "Del editor".



¿Qué ofrecerá para hacer que su sitio sea "pegajoso"? Encuentre una rutina y realice una entrega constante en un día, tema o categoría en particular. Algunas muestras incluyen "Sabiduría del miércoles" o "Conozca a nuestro cliente" o "Del editor".

46. Utilice los datos para los informes del website

#46

Utilice los datos para los informes del website

Al revisar los informes del website con regularidad, usted informa directamente a su publicidad, a la optimización del motor de búsqueda (SEO), a la selección de palabras clave y al contenido de la página, y al diseño general del sitio web.



Al revisar los informes del website con regularidad, usted informa directamente a su publicidad, a la optimización del motor de búsqueda (SEO), a la selección de palabras clave y al contenido de la página, y al diseño general del sitio web.

47. Expande tu construcción de comunidad

#47

Expande tu construcción de comunidad

Las ventas de anuncios, las opciones de membresía, las reseñas, los enlaces de texto en venta, los enlaces de afiliados, las teleconferencias y las descargas electrónicas son formas efectivas de construir su comunidad de clientes y aumentar los ingresos de su plataforma/website.



#femalefoundersleadtheway
#yearofthefemalefounder

Las ventas de anuncios, las opciones de membresía, las reseñas, los enlaces de texto en venta, los enlaces de afiliados, las teleconferencias y las descargas electrónicas son formas efectivas de construir su comunidad de clientes y aumentar los ingresos de su plataforma/website.

48. Utilice palabras clave de búsqueda con eficacia

#48

Utilice palabras clave de búsqueda con eficacia

Identifique de 8 a 10 frases que encarnan su negocio y utilícelas de manera consistente en todos sus materiales de marketing, desde las redes sociales hasta su publicidad impresa.



Identifique de 8 a 10 frases que encarnan su negocio y utilícelas de manera consistente en todos sus materiales de marketing, desde las redes sociales hasta su publicidad impresa.

49. Mapas de sitios y robots y arañas...!

#49

Mapas de sitios y robots y arañas...!

Implemente tantas herramientas como sea posible para ayudar a comprender cómo su visitante online está aprendiendo sobre su marca, producto o empresa.



Implemente tantas herramientas como sea posible para ayudar a comprender cómo su visitante online está aprendiendo sobre su marca, producto o empresa.

50. Al servicio de sus clientes

#50

Al servicio de sus clientes

Asegúrese de que su website sirva bien a clientes y potenciales clientes. Proporcione contenido de alta calidad de manera oportuna.



Asegúrese de que su website sirva bien a clientes y potenciales clientes. Proporcione contenido de alta calidad de manera oportuna.

51. Conocimiento = resultados

#51

Conocimiento = resultados

Publicando tus conocimientos. Configure un blog, una publicación electrónica, un boletín periódico u otro mecanismo en curso para participar regularmente.

Cree confianza y aumente sus listas de motores de búsqueda: su archivo produce un inventario extenso, categorizado y con capacidad de búsqueda con su información publicada.



Publicando tus conocimientos. Configure un blog, una publicación electrónica, un boletín periódico u otro mecanismo en curso para participar regularmente.

Cree confianza y aumente sus listas de motores de búsqueda: su archivo produce un inventario extenso, categorizado y con capacidad de búsqueda con su información publicada.

