

**7 pasos para
crear tu
página web
sin ser diseñador**

iHola! Esta Guía es especialmente para tí ;)

Este cuaderno de trabajo está pensada para quienes quieren empezar con su página web y están cansados de buscar en Google artículos y video-tutoriales en Youtube.

La guía te llevarán paso a paso a definir quienes visitarán tu página, definir los objetivos que quieres alcanzar y a organizar tus contenidos.

RECOMENDACIONES

- 1-Imprime tu GUIA en PDF
- 2-Guarda al menos un par de horas para leer
- 3-Si tienes dudas me puedes escribir a: hola@helenaramirez.com



1-¿Quién visitará tu página web?

Para inspirar a tus clientes a que trabajen contigo, primero tienes que entenderlos, demostrar que realmente entiendes quiénes son ellos y te importa saber cuáles son sus necesidades. El principal paso es crear una conexión emocional y hacerles saber que tienes tu mejor interés en ellos.

Necesitas crear un mensaje que conecte emocionalmente con las necesidades de tu cliente ideal. Debes entender a la persona del otro lado de la pantalla y demostrar que entiendes quiénes son ellos, sus preocupaciones, sus sueños, sus problemas del día a día.

Por ejemplo si eres terapeuta, sabes bien que no es lo mismo si hablas a personas con problemas de pareja, que si le hablas a una mamá soltera. Las personas que visitan tu página quieren sentirse entendidas con el problema que tus servicios le ayudan a resolver en su vida.

Si no entiendes quienes visitarán tu página, atraerás solo a personas que no valorarán tu trabajo ni quien eres. Cuando entiendes a quién te diriges, tu mensaje resonará porque habrá una conexión emocional.

¿Cómo son las personas que están buscando tus servicios?

Seguramente ya has trabajado con este tipo de personas

Pregúntate:

- ¿Qué rango de edades tiene?
- ¿A qué se dedican?
- ¿En dónde viven?
- ¿Cuál es su estilo de vida?
- ¿Comparten problemas en común las personas que llegan a tu consulta?
- ¿Por qué razones más frecuentes llegan a contratar tus servicios?
- ¿Qué problema les ayuda a resolver tus servicios?

Si ya tienes clientes actuales, puedes entrevistarlos o hacer encuestas por email. Anota y observa los temas de interés relacionado con tus servicios. Registra las preguntas más frecuentes que te hacen por tus servicios. En tu Cuaderno de trabajo, en el punto 1 encontrarás un ejercicio para contestar: ¿Quiénes visitarán tu página?

PASO 2: ¿Qué quieres lograr tu página web?

Antes de empezar con tu página web, tienes que tener claro tu objetivo sobre las acciones que quieres que hagan las visitas en tu página web. Si tú no lo tienes claro ¿Cómo van a saber tus visitas lo que tienen que hacer?

Este es un ejemplo de objetivos bien definidos para una página web:

"Quiero crear una página para darme a conocer, para un pequeño estudio jurídico, donde pueda poner sobre que hacemos, qué tipo de casos llevamos, así como poder poner un área de noticias o artículos, y poder tener contacto con y los potenciales clientes puedan hacer sus consultas por medio de la página"

Antes de que abras una cuenta en cualquier plataforma para diseñar tu página web. Definamos tus objetivos. Ya planteado tu objetivo, puedes pensar en el contenido que necesitas para que tus visitas cumplan la acción que quieres que hagan. Hay dos tipos de objetivos para definir: cuantitativos y cualitativos.

OBJETIVOS CUANTITATIVOS	OBJETIVOS CUALITATIVOS
<ul style="list-style-type: none">• Aumentar el número de visitas a mi página• Aumentar el número de solicitudes de aclaración de dudas por servicios por formulario• Aumentar número de solicitudes de servicios por formulario• Convertir las visitas en clientes• Tener descargas de recursos gratuitos y/o pago• Que reserven mis servicios a través de mi página• Que hagan el pago online seguro de mis servicios a través de mi página.	<ul style="list-style-type: none">• Quiero tener una imagen profesional y actualizada que transmita confianza• Tener un blog como plataforma para posicionarme como experto en mi área• Mostrar mi portafolio de servicios• Dar información de mis servicios• Quiero capturar sus datos para enviarles un boletín con noticias y ofertas• Ofrecer recursos gratuitos y/o pago descargables.



3-Planea las secciones de tu página

Lo que debes tener claro es que tu página web debes planear tu contenido para guiar a las visitas desde el primer clic hasta el momento que se deciden para contactarte por tus servicios.

El contenido que tendrá tu página web se define de acuerdo a las acciones que deseas hagan tus visitas cuando llegan. Es importante darle una estructura a tu contenido para saber cuántas secciones tendrá tu página web.

Debes marcar para cada sección un objetivo en específico. Por ejemplo: en la sección de contacto llenar un formulario.

Cada tipo de servicio y negocio es diferente, pero existen secciones que no pueden faltar en casi toda página web. Estas secciones son: Inicio, sobre mí, servicio y contacto.

inicio: para presentar quién eres y hablar de forma general de tus servicios.

sobre mí: para hablar un poco sobre quién eres, tu trayectoria profesional, a quien ayudas y que conozcan la persona detrás de la página.

servicios: donde hables a detalle lo que ofreces, tu forma de trabajo, para quién son tus servicios y forma de reserva.

blog (opcional): para crear artículos o videos y hablar sobre temas de interés para tu cliente ideal lo que te servirá para posicionarte como experto en tu área.

contacto: para quienes quieran hablar contigo y preguntar por tus servicios.

Cada proyecto de diseño web es diferente y dependiendo de los objetivos que quieras alcanzar será el número de secciones que necesitarás, pero como como ves estas son las 4 secciones que forman la parte básica de la estructura de tu página web.

PASO 4: Prepara el contenido

Los textos, imágenes, botones, formularios, etc., que coloques en tu página web deben tener el propósito de guiar a las visitas de tu web a una acción concreta (por ejemplo llenar un formulario o escribir una mini-biografía para saber a quién ayudas y cuál es tu especialidad).

Lo importante es que tengas claro qué contenido irá en tu página web para crear un mensaje coherente y que conecte con la información que están buscando acerca de tus servicios.

La idea es que escojas una plataforma que te sea fácil de usar y te permita hacer todos los cambios que necesites. Primero planea todos tus contenidos antes de pensar en qué plataforma utilizar.

Existen diferentes tipos de contenido pero te mencionaré una lista de los más comunes que son un listado de textos e imágenes que deben ir en diferentes partes de tu página web.

Textos : Un texto que comunica de forma clara, puede ser la diferencia en tener simplemente una visita o ganar un cliente. En este cuadro identificarás los textos recomendados para tu página web. Este es un listado de alguno de los textos que necesitarás para tu página web y algunas recomendaciones de escritura.

LISTADO DE TEXTOS	RECOMENDACIÓN DE ESCRITURA
<ul style="list-style-type: none">•Menú de navegación•Texto presentación (página de inicio)•Mini-biografía sobre quién eres, qué haces y con quien trabajas.•Texto sección sobre mí (una versión más descriptiva que la mini-bio)•Descripción de servicios•Características de servicio•Condiciones de servicio•Texto de contacto•Textos de llamado a la acción (botones)•Textos / preguntas de formulario•Pie de página•Términos y Condiciones de servicio	<ul style="list-style-type: none">•Usa palabras sin tecnicismos, la lectura tiene que ser fácil de entender•Ve directo al punto, no pongas texto de relleno.•Revisa tu redacción y ortografía•Si quieres que hagan una acción en tu página descríbela en texto.•Usa palabras de empatía y emocionales para conectar con tus visitas.•Escribe el mensaje con palabras que se identifiquen y describiendo el problema que tú ayudas a resolver.•Busca cuáles son las palabras clave (keywords), con las que buscan tus servicios online.

PASO 5: Tu identidad visual

Tu identidad visual es la forma en la que tus servicios podrán ser identificados mejor por tu cliente ideal. Todo lo que represente a una marca en imagen es la identidad visual.

Si tienes bien definida tu identidad las personas ubicarán mejor quien eres, a que te dedicas y cómo puedes ayudarles. Tendrás una consistencia visual en tu página web, tus redes sociales y todo el material que utilices para comunicarte.

¿Qué elementos componen tu identidad visual?

Tu logotipo, Paleta de colores, Tipografía, Estilo de imágenes (o fotografías), Texturas, Ilustraciones, Estilo de botones, etc.

Recuerda que la forma en que presentes tus servicios, hablará de ti como profesional. Tu página web y toda tu comunicación digital es como si tuvieras un local físico. Si no cuidas la presentación ¿Qué imagen profesional crees que tendrán los clientes acerca de ti?

¿Sabías que un producto o servicio es reconocible en el 80% solo por el color que utilizan? Si no, recuerda Coca-Cola ¿Qué color te viene a la mente? De seguro pensaste que rojo con letras blancas.

Así, tu identidad visual es la forma en la que te reconocen a primera vista las personas que están interesadas en tus servicios. Es lo que ayuda a diferenciarte ante los ojos de las personas que ofrecen los mismos servicios que tú.

Este es un ejemplo de una Brand Board (o pizarra de marca) para mi marca personal. Si te fijas aquí están agrupados la mayoría de los elementos que te he mencionado arriba.

Helena Ramírez

PALETA DE COLORES



TIPOGRAFÍA

ABCDEFGHIJKLMN
ÑOPQRSTUVWXYZ
1234567890

CATAMARAN

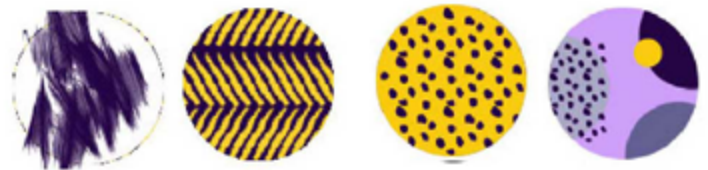
ABCDEFGHIJKLMN
ÑOPQRSTUVWXYZ
1234567890

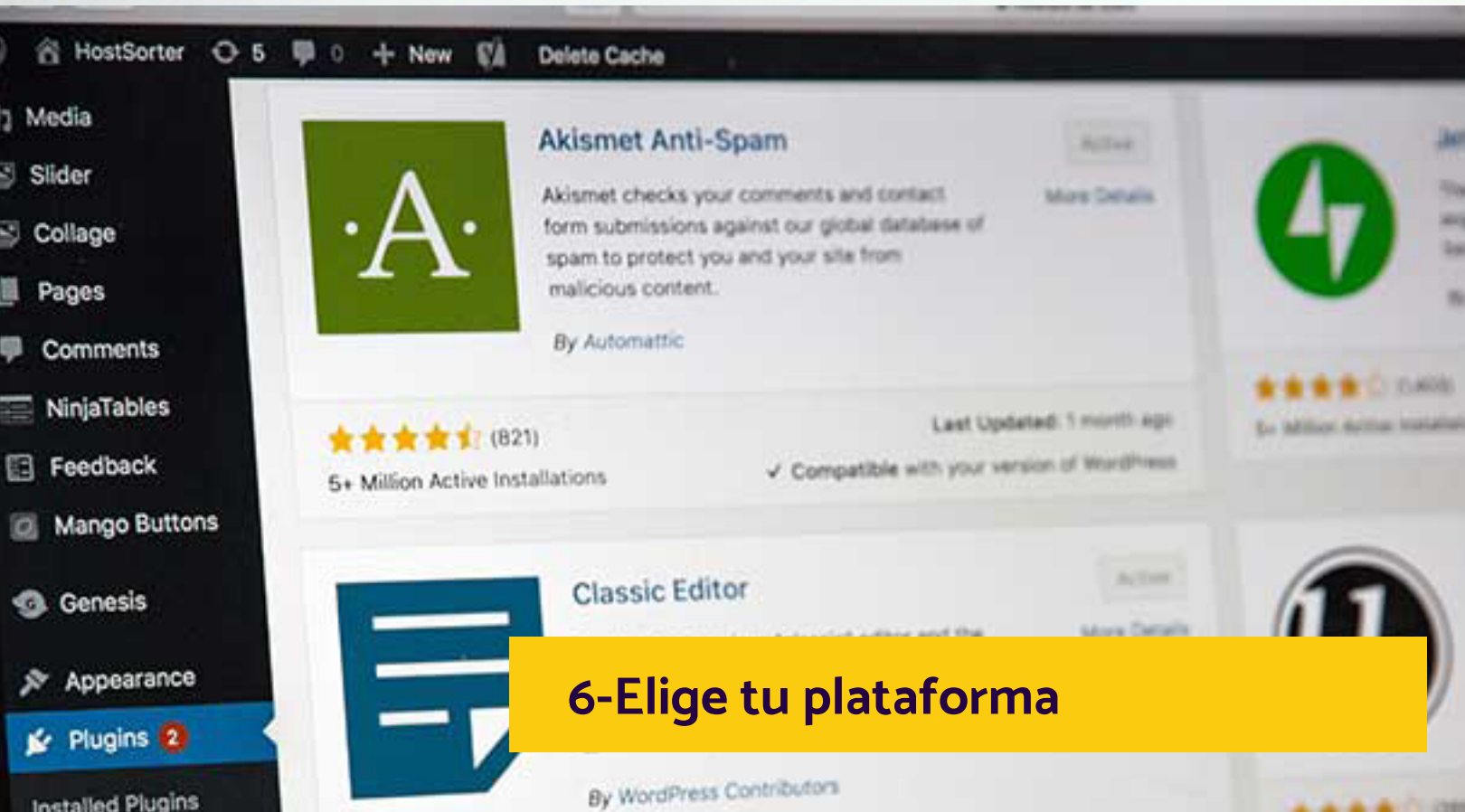
CARDO REGULAR

ABCDEFGHIJKLMN
ÑOPQRSTUVWXYZ
1234567890

COVERED BY YOUR GRACE

TEXTURAS





Si quieres tener una imagen profesional y transmitir confianza cuando una persona visita tu página web, olvídate de las páginas gratuitas. No ayudarán para nada en tu negocio porque te dará imagen poco profesional, lo que crea desconfianza para quienes visitan tu página web.

Tienes unas mejores opciones que son los CMS, o gestores de contenido. Los gestores de contenido es un software desarrollado para que cualquier usuario pueda administrar y gestionar contenidos de una web con facilidad y sin conocimientos de programación Web.

Wordpress es uno de los CMS más conocidos en el mercado. Por su facilidad de uso e instalación 30% de las páginas creadas a nivel mundial utilizan esta plataforma.

LAS VENTAJAS DE USAR WORDPRESS

Podrás aprender en pocas horas a utilizar el panel de administración de Wordpress. Es fácil de administrar y podrás editar tu contenido en pocos clics añadiendo nuevas entradas, imágenes y textos. Es tan fácil como utilizar un procesador de textos.

Casi todos los hosting en su Panel de Administración viene ya preinstalada la opción para que instales Wordpress. Entonces su instalación es de una forma muy fácil y rápida en solo un par de clics a distancia.



6-Elige tu plataforma

NO UTILICES WIX NI OTRAS PLATAFORMAS “GRATUITAS”

Si estás creando un negocio online, significa que estás invirtiendo tu tiempo y tu esfuerzo en atraer nuevos clientes. Si tú misma no inviertes en herramientas o en un profesional de diseño que te ayuden a crear la imagen de confianza que quieres para tu negocio con un diseño personalizado y enfocado a atraer visitas para convertirlas en clientes ¿Crees que tu cliente ideal invertirá en tus servicios?

Imagina si inviertes tiempo en crear tu página web y utilizas una de estas plataformas “gratuitas”. No planeas ni tus textos, no tiene una estrategia de comunicación y además de todo eso aparecerán anuncios invasivos que confundirán a las visitas en tu “página gratis”. Todo esto no creará una imagen de desconfianza en tus servicios y la gente dudarán en contactarte.

Además este tipo de “páginas gratis” tiene plantillas pero que no necesariamente responden esas estructuras de diseño para las necesidades actuales de tu negocio. La mayoría de estas plantillas no son modificables en estructura ni diseño y cargan un número limitado de contenido. La peor parte es que si es “gratis”, nada te garantiza que permanezca tu página en línea por largo tiempo o por el tiempo que necesites. Pueden dar de baja de un momento a otro tu página.

Si estás invirtiendo tu tiempo y no sabes ni diseñar ni programar, tienes que invertir en herramientas o en un profesional de diseño que te ayuden a presentar tus servicios de forma como mereces. La forma en que presentes tus servicios determinará si las visitas a tu página deciden o no contactarte para trabajar contigo.



7-Contrata tu Hosting y Dominio

El hosting es el espacio virtual alquilado donde vivirá tu página web y el dominio es el nombre con el que identificarán a tu página web ejemplo:

<http://soyterapeutagestalt.com>

Este punto es importante porque en definitiva no te recomiendo un hosting “gratis”. Recuerda que lo “gratis” de algún modo se paga y en este caso es con anuncios publicitarios dentro de tu página.

Además tener un hosting “gratis” no te garantiza cuanto tiempo podrá estar en línea tu página web, pues muchos de estos servicios gratis, tienen muy limitado su servicio y de un día para otro pueden decidir borrar por completo tu página web.

También tienes que pensar en que tu página web es una inversión para tu negocio. Cuenta mucho la forma en que presentes tus servicios para que una persona se decida a contratarlos.

Imagina que tienes un hosting “gratis” con anuncios intrusivos y que distraen a tus visitas. También las opciones de diseño son limitadas y no podrás ni hacer muchas modificaciones ni mucho menos subir todo el contenido que quieras.

¿QUIÉN SOY Y CÓMO PUEDO AYUDARTE?



Soy Helena Ramírez, diseño páginas web con estrategia y funcionalidad para convertir tus visitas a clientes. Desde la idea hasta el diseño final, dándote la imagen profesional que mereces y la funcionalidad que necesitas para manejar tu negocio online.

Ayudo especialmente a coaches, terapeutas, profesionales de la salud y el bienestar a dar forma, voz e imagen al mensaje de su marca con un diseño web y una identidad visual que resalte lo que hace único a sus servicios.

¡GRACIAS POR LEER ESTA GUÍA!

¿Estás emocionada por las posibilidades de crear el mensaje exacto que necesitas dentro de tu página web que te ayude a atraer nuevas visitas y convertirlas en clientes? Con los textos adecuados, tu negocio crecerá.

¿Quieres tomar acción y aplicar esto de inmediato?

Muy pronto podrás aplicar todo este conocimiento. ¡En los próximos días te revelaré mi método completo!

¿No puedes esperar y quieres conocer desde YA MI MÉTODO?