

KIT DE ARRANQUE DIGITAL



ÍNDICE

1. El Objetivo
2. Tu Nombre en Internet
3. El “local” en la nube
4. Identidad Visual Mínima
5. Las Fotos
6. Menos es más
7. El Mensaje no es para ti
8. Google Maps
9. El botón de oro
10. Adaptabilidad
11. Medir para crecer
12. La Seguridad no es negociable
13. Una Web NO es un cuadro

1. OBJETIVO

¿PARA QUÉ QUIERES UNA WEB?

Tener una web "porque todo el mundo tiene una" es el primer paso hacia una inversión perdida. Antes de elegir colores, decide si tu prioridad es que te llamen por teléfono, que reserven una cita automáticamente o que tu negocio gane la autoridad necesaria para cobrar precios más altos. Una web sin un objetivo claro es solo un folleto digital que nadie lee; **una web con propósito es tu mejor comercial trabajando 24/7.**

2. EL DOMINIO

TU NOMBRE EN INTERNET

El dominio es tu dirección en el mundo digital y la primera impresión de tu marca. Para un negocio local, lo ideal es que sea corto, fácil de recordar y, a ser posible, que incluya una palabra clave de tu sector o ubicación. Evita guiones complicados o extensiones raras; un .com o un .es siguen siendo los reyes de la confianza. Recuerda que este nombre te acompañará durante años, así que elígelo pensando en el largo plazo.



3. EL “LOCAL” EN LA NUBE

EL HOSTING

El hosting es el terreno donde construyes tu casa digital. Si eliges un terreno barato y lejano, tu web cargará lento y tus clientes se irán antes de ver qué ofreces. Para empresas en España, es vital contar con servidores situados en Europa que garanticen velocidad y cumplan con las leyes de privacidad. No escatimes en el motor de tu web: un buen hosting es el seguro de vida contra caídas inesperadas y ataques de seguridad.

4. IDENTIDAD VISUAL MÍNIMA

No necesitas un manual de marca de cien páginas, pero sí coherencia. Tu logotipo, tus colores y tus fuentes deben hablar el mismo idioma en tu local físico, en tus redes sociales y en tu nueva web. La **consistencia visual** transmite profesionalidad y hace que tu negocio parezca más grande y fiable. Antes de empezar el diseño, asegúrate de tener una versión de tu logo con fondo transparente y una paleta de colores que represente tus valores.

5. FOTOS

EL 80% DE LA CONVERSIÓN

En internet, la gente compra con los ojos. Las imágenes de bancos gratuitos pueden ser bonitas, pero son impersonales y a menudo se ven artificiales. El cliente local quiere saber quién está detrás del mostrador o cómo es el acabado de tus servicios reales. Invierte en fotografía propia: muestra tu equipo, tus instalaciones y tus proyectos terminados. Una foto real, aunque no sea perfecta, genera una conexión humana que ninguna imagen de stock puede replicar.

6. MENOS ES MÁS

Muchos negocios cometen el error de querer contar toda su historia en la primera página. El usuario digital tiene poca paciencia; necesita encontrar lo que busca en menos de tres segundos. Organiza tu web de forma jerárquica: una página de inicio impactante, una descripción clara de tus servicios, una sección que genere confianza sobre quiénes sois y una vía directa de contacto. La simplicidad es la máxima expresión de la sofisticación y la eficacia.

7. ESCRIBE PARA TU CLIENTE

EL MENSAJE

A tu cliente no le importa cuántos años llevas en el sector, le importa cómo vas a solucionar su problema específico. En lugar de enumerar características técnicas, destaca los beneficios de elegirte. Cambia el "Somos expertos en fontanería" por "Olvídate de las fugas de agua hoy mismo". Utiliza un lenguaje sencillo, cercano y persuasivo que guíe al visitante desde su problema hasta tu solución.



8. GOOGLE MAPS

EL ALIADO LOCAL

Para un negocio en local, aparecer en el mapa es tan importante como tener la web terminada. Google valora enormemente la coherencia entre la información de tu sitio web y tu ficha de Google Business Profile. Asegúrate de que tu dirección, teléfono y horario coincidan exactamente. Una web optimizada para SEO local hará que, cuando alguien busque tu servicio cerca de él, tú seas la primera opción que aparezca en su pantalla.

9. EL BOTÓN DE ORO

WHATSAPP

Estamos en la era de la inmediatez. A veces, un formulario de contacto parece demasiado lento o formal para un cliente que tiene una duda rápida. Implementar un botón directo de WhatsApp permite derribar la última barrera de resistencia. Es la forma más sencilla de convertir una visita anónima en una conversación de venta real. Si estás a un clic de distancia, tus posibilidades de captar el lead se multiplican exponencialmente.

10. MOBILE FIRST

ADAPTABILIDAD

Más del 70% de tus clientes potenciales te encontrarán a través de su teléfono móvil mientras están en la calle o en el sofá. Si tu web no se adapta perfectamente a pantallas pequeñas, Google te penalizará y tus usuarios te abandonarán por frustración. El diseño debe ser fluido: botones fáciles de pulsar con el pulgar, textos con buen contraste y una velocidad de carga ultrarrápida en redes 4G/5G.



11. LA SEGURIDAD NO SE NEGOCIA

Un certificado SSL (el candado verde en la barra del navegador) ya no es un extra, es una obligación legal y técnica. Protege la información que tus clientes te envían y evita que Google marque tu web como "Sitio no seguro". Además de la seguridad técnica, asegúrate de cumplir con la normativa RGPD: avisos legales, política de cookies y privacidad. La tranquilidad de tu cliente empieza por la seguridad de tu plataforma.

12. UNA WEB NO ES UN

CUADRO

EL MANTENIMIENTO

El mundo digital cambia cada día. Las herramientas se actualizan, surgen nuevas amenazas de seguridad y tu contenido puede quedar desactualizado. Una web abandonada transmite una imagen de negocio descuidado.

Considera tu sitio web como una herramienta viva que requiere revisiones periódicas, copias de seguridad y ajustes de contenido para seguir siendo competitiva y segura frente a la competencia.

EL MAPA ES TUYO ¿REGORREMOS JUNTOS EL CAMINO?

Ahora ya tienes la hoja de ruta clara para no perderte en el proceso digital. Sin embargo, sabemos que tu prioridad es gestionar tu negocio, no pelearte con servidores, códigos o diseños. En Studio Externo no solo creamos páginas web; construimos sistemas de captación que funcionan mientras tú descansas.

¿Quieres que validemos tu idea de proyecto? No dejes que la parálisis por análisis te detenga. Reserva ahora una consultoría de diagnóstico gratuita de 15 minutos, llámanos al 623108336 o envíanos un correo a hola@studioexterno.com

Analizaremos tu caso, resolveremos tus dudas técnicas y te daremos un presupuesto honesto y adaptado a lo que tu negocio necesita hoy para crecer mañana.

SOBRE NOSOTROS



En Studio Externo combinamos la experiencia técnica con la cercanía de un trato personal.

Miguel y Clara lideran este estudio con un enfoque multidisciplinar: desarrollo web, marketing online, servidores, diseño, estrategia digital... pero sobre todo, soluciones reales para negocios reales.

Nuestra historia se basa en la evolución constante, la pasión por la tecnología y un firme compromiso con la calidad y la atención al cliente.





hola@studioexterno.com

[+34 623 10 83 36](tel:+34623108336)