



¿Construyendo su página WEB?

Por Reynaldo Montelongo

Estimado Empresario: Es importante que antes de diseñar su página WEB, tome en cuenta los siguientes consejos para que su inversión se completamente rentable.

Antes que nada debemos de entender y definir los objetivos que buscamos en que nuestra empresa salga al Internet.

Recuerde el internet es 100% público, todo mundo, y si literalmente toda persona en el mundo lo podrá ver, podrá ver que hace, que vende que ofrece y por lo mismo podrá hacer negocio con usted.

Factores Clave para el eBusiness

Pirámide Web



Ya sea se busque publicar en la web sólo información, o inclusive llegar a vender o realizar transacciones, es importante considerar que entre más alto el nivel, más tiempo de desarrollo y más inversión se requiere, pero es un mayor de nivel de integración de procesos y por ende mayor rentabilidad para su negocio.



Componentes Clave de una Página WEB

Descripción del Negocio



Esta sección incluye una introducción acerca de la empresa. Las preguntas que hay que responder son: ¿Cómo y porqué inicio la empresa?, ¿Quiénes conforman el cuerpo administrativo de la empresa?, ¿Qué productos y servicios provee?, ¿Qué soluciones, beneficios y características se ofrece?

Definición del Objetivo del Web Site (Sitio Web)



Es necesario revisar los objetivos del e-Business. Los objetivos pueden ser: ¿Incrementar las ventas, disminuir los costos, mejorar las relaciones publicas, venta de productos directamente desde el Sitio Web?, ¿Qué otras razones?

Análisis de la Audiencia



Es necesario responder: ¿Cuál es el Mercado meta?, ¿Dónde están localizados los consumidores?, ¿Cuáles son los segmentos de mercado principales? ¿A quién va dirigida mi página web?)

Estudio de Mercado



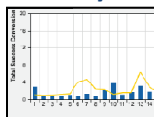
Esto analiza la industria en la cual está usted que funciona en el Internet. Preguntas: ¿Qué tanto desarrollo hay de su tipo de empresa?, ¿Está creciendo o decreciendo la industria de acuerdo al giro de la empresa, y cuanto?, ¿Quiénes son los principales competidores?

Calendario de Implementación

2005	2006	2007
2005	2006	2007

Se establecen las actividades relacionadas con el plan de negocios y cuando hay que completarlas. Preguntas: ¿Qué encargado y personal es responsable de qué tareas?, ¿Qué sucederá si una o más tareas no son completadas a tiempo? ¿Quién administrará el proyecto de implantación de la página?

Evaluación y Métricas



Se establece cómo el tráfico y la actividad del Sitio Web serán evaluadas y monitoreadas. Se tiene que responder: ¿Qué software se implementará para medir y monitorear el tráfico del Sitio Web?, ¿Quién es el responsable de



monitorear la actividad del Sitio?, ¿Cómo se dará a conocer la información del tráfico de Sitio?, ¿Qué acciones se llevarán a cabo con los resultados? ¿Qué indicadores me medirán la rentabilidad del sitio?

Servidores e ISPs (Parte técnica)



Esto cubre que tipo de servidor se comprará o bien se rentará, y que se espera del Internet Service Provider (ISP). Las preguntas clave son: ¿Qué tipo de servidor (ancho de banda, velocidad, capacidad en disco duro, memoria) se deberá utilizar?, ¿Qué combinación de precio, servicio, y confiabilidad son las que se esperan del ISP?

Guía de Estilo (Diseño gráfico)



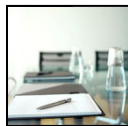
Como se va a **Ver y Sentir** el Sitio Web. ¿Cuál es el nombre de dominio del Sitio Web?, ¿Qué imágenes o gráficos se usarán?, ¿Qué tipografía utilizará?, ¿Qué formas o mecanismos se utilizarán para obtener pedidos o atender a los clientes?

Plan de Evolución del Sitio



Esto explica cómo el Sitio Web se desarrollará en un cierto plazo. ¿Qué nuevas actualizaciones y cambios se realizarán en los próximos tres meses?, ¿Seis meses?, ¿Un año?, ¿Cómo se irá adaptando a las condiciones del mercado y cambios en la necesidades del cliente? Un sitio web que no se actualice constantemente pierde interés en el mercado.

Finanzas (Plan de inversión y mantenimiento del sitio)



En esta sección se indican los requerimientos financieros para mantenimiento y crecimiento del eBusiness. Las cuestiones a responder son: ¿Cuanto capital se necesitará para financiar la operación del negocio, especialmente durante la fase crítica de inicio?, ¿Cómo y sobre qué período se prepone compensar deudas y sobre qué términos?

Como puede ver Sr. Empresario, el salir a la web, no es simplemente comprar un dominio y contratar a un diseñador gráfico que construya la página, es mucho más que eso. Se requiere de un **plan de mercadotecnia** adecuado para que su sitio tenga éxito, tanto en tráfico de usuarios, clientes, proveedores, etc., pero sobre todo le ayude a incrementar sus ventas y por ende su rentabilidad, de lo contrario podría convertirse como muchas inversiones en tecnología: **Ser sólo un gasto más.**

Acérquese a los expertos para que su inversión sea rentable y alinee sus objetivos del **marketing por internet** a los objetivos estratégicos de su negocio, será la mejor manera de tener éxito.