

# Ya tengo un sitio web... ¿y ahora?



## INTRODUCCIÓN

Tener un sitio web es el primer paso, pero no es suficiente. Un sitio sin visitas es como un negocio vacío. En este PDF aprenderás cómo atraer personas a tu web, convertirlas en clientes y hacer que tu negocio crezca de verdad.

# 1. EL OBJETIVO DE TU SITIO WEB

Tu sitio web debe cumplir una función clara:

- Vender tus productos o servicios.
- Conseguir contactos o prospectos (leads).
- Posicionar tu marca en internet.

# 2. EL SISTEMA QUE NECESITAS

Para que tu web funcione debes pensar en un sistema de promoción, no solo en la página. Ese sistema se compone de:

## UN LEAD MAGNET

- Algo gratuito y de valor que atraiga a tus clientes ideales.

Ejemplos: Ebook, checklist, plantilla, cupón de descuento, clase gratuita.

## UNA FUENTE DE TRÁFICO

Necesitas que la gente llegue a tu sitio web o no servirá de nada.

### OPCIONES PRINCIPALES:

- Contenido orgánico (videos, artículos, redes sociales).
- Publicidad pagada (Facebook Ads, Google Ads, TikTok Ads).
- Alianzas (colaboraciones, menciones, email marketing conjunto).

## TU SITIO WEB OPTIMIZADO

- Una página que capte correos o genere ventas directas.
- Diseñado con claridad, buen diseño y CTA's claros.

## 3. IDEAS DE LEAD MAGNET PARA TI

### 1. CHECKLIST / LISTA DE VERIFICACIÓN

- Un documento simple con pasos que el usuario debe seguir. Ejemplo: *“Checklist de 7 pasos para aumentar tus ventas online”*.

### 2. PLANTILLA DESCARGABLE

- Puede ser un Excel, Word o PDF. Ejemplo: *“Plantilla para planear tus publicaciones semanales en redes sociales”*.

### 3. MINI GUÍA EN PDF

- 3 a 5 páginas explicando un proceso sencillo. Ejemplo: *“Guía rápida para conseguir tus primeros 100 clientes en internet”*.

### 4. RECURSOS GRATUITOS

- Un pack pequeño de imágenes, íconos, frases, etc. Ejemplo: *“10 imágenes libres de derechos para mejorar tus presentaciones”*.

### 5. CALENDARIO / PLANNER

- Documento imprimible o editable. Ejemplo: *“Calendario de publicaciones 2025 para redes sociales”*.

### 6. VIDEO CORTO (PRIVADO EN YOUTUBE O EN DRIVE)

- 5-10 min explicando un tip clave. Ejemplo: *“Cómo crear un anuncio efectivo en menos de 10 minutos”*.

### 7. CUESTIONARIO O TEST INTERACTIVO

- Con Google Forms, Typeform o similar. Ejemplo: *“Descubre qué tipo de estrategia de marketing necesitas”*.

### 8. EBOOK MINI (5-10 PÁGINAS)

- Pequeño pero de mucho valor. Ejemplo: *“5 secretos para aumentar tu productividad diaria”*.

### 9. HOJA DE TRUCOS (CHEAT SHEET)

- Resumen con tips prácticos. Ejemplo: *“Los 10 atajos de teclado que todo diseñador debe conocer”*.

## 10. DESCUENTO EXCLUSIVO O CUPÓN

- Muy fácil y atractivo para ecommerce o servicios. Ejemplo: *“Regístrate y recibe un cupón de 15% en tu primera compra”*.

Estos lead magnets funcionan porque son rápidos de consumir, fáciles de entregar y generan confianza.

# 4. IDEAS DE CONTENIDO SEGÚN TU NICHOS

Para atraer visitas a tu sitio web lo más fácil y económico es crear contenido así que te dejo 10 ideas sencillas para crear contenido para casi cualquier negocio.

## 1. RESPONDIENDO PREGUNTAS FRECUENTES (FAQS)

Convierte las preguntas más comunes que tus clientes te hacen en publicaciones de blog o videos cortos. Esto no solo ayuda a tus clientes, sino que también posiciona tu contenido en los motores de búsqueda cuando las personas buscan esas mismas preguntas.

- **Ejemplo:** Si vendes productos de limpieza, puedes crear un artículo titulado "¿Cómo quitar manchas de vino tinto de la ropa sin dañarla?".

## 2. GUÍAS DE "CÓMO HACER"

Crea tutoriales paso a paso sobre cómo usar tus productos o servicios, o cómo resolver un problema relacionado con tu industria. Las guías prácticas son muy buscadas y demuestran tu experiencia.

- **Ejemplo:** Una florería puede hacer un video sobre "Cómo armar un ramo de flores para cualquier ocasión".

## 3. ENTREVISTAS CON EXPERTOS

Entrevista a personas influyentes, expertos de la industria o incluso a clientes satisfechos. Esto agrega credibilidad a tu marca y te permite llegar a una audiencia más amplia a través de los seguidores del entrevistado.

- **Ejemplo:** Una agencia de marketing digital podría entrevistar a un CEO de una empresa exitosa sobre sus estrategias de crecimiento.

#### 4. PUBLICACIONES DE "LISTA"

Las listas (como "5 consejos para...", "10 errores a evitar...") son muy fáciles de leer y compartir. Captan la atención rápidamente y son un formato popular en las redes sociales y blogs.

- **Ejemplo:** Una clínica dental puede publicar un post llamado "7 alimentos que dañan tus dientes y 3 que los protegen".

#### 5. CONTENIDO GENERADO POR EL USUARIO (UGC)

Anima a tus clientes a compartir fotos o videos usando tus productos y luego compártelos en tu sitio web. Esto no solo genera contenido auténtico, sino que también construye una comunidad y confianza.

- **Ejemplo:** Un restaurante puede pedirle a sus clientes que publiquen fotos de sus platillos con un hashtag específico y luego mostrar las mejores en su página.

#### 6. CASOS DE ESTUDIO Y HISTORIAS DE ÉXITO

Muestra cómo tu producto o servicio ayudó a un cliente a resolver un problema específico. Estos relatos son muy persuasivos porque ofrecen una prueba social real y tangible.

- **Ejemplo:** Una empresa de software puede detallar cómo su programa mejoró la eficiencia de otra compañía en un 30%.

#### 7. INFOGRAFÍAS

Transforma datos complejos o información detallada en una infografía visualmente atractiva y fácil de entender. Son muy compartibles y excelentes para resumir información.

- **Ejemplo:** Un negocio de tecnología podría crear una infografía que muestre las "tendencias de ciberseguridad para 2025".

## 8. RESEÑAS Y COMPARATIVAS DE PRODUCTOS

Escribe reseñas honestas sobre productos o servicios de tu industria, incluyendo los tuyos. También puedes crear tablas comparativas para ayudar a los clientes a tomar decisiones informadas.

- **Ejemplo:** Una tienda de artículos deportivos puede hacer una comparación detallada entre dos marcas populares de zapatillas para correr.

## 9. NOTICIAS Y ACTUALIZACIONES DE LA INDUSTRIA

Mantente al día con lo que sucede en tu sector y crea contenido que resuma las noticias más importantes. Esto te establece como una fuente de información confiable.

- **Ejemplo:** Un consultor financiero puede escribir sobre "Los efectos de la nueva ley de impuestos en los pequeños negocios".

## 10. VIDEOS CORTOS Y TUTORIALES RÁPIDOS

Los videos de menos de un minuto son ideales para plataformas como TikTok, Instagram Reels y YouTube Shorts. Pueden ser clips rápidos de "cómo hacer", consejos o vistas detrás de cámaras que luego dirijan a tu sitio web para más información.

- **Ejemplo:** Una marca de cosméticos puede subir un tutorial de 30 segundos sobre "Cómo lograr un maquillaje de día natural".

Cada una de estas ideas se puede adaptar a casi cualquier negocio, sin importar el nicho. La clave es empezar con una, ser consistente y luego analizar qué tipo de contenido resuena más con tu audiencia.

# 5. Tus próximos pasos

Si quieres que tu web realmente venda, necesitas:

- Un **sitio bien estructurado y profesional**.
- **Contenido constante** que atraiga a tu audiencia.

- **Campañas publicitarias** que generen visitas de calidad.

## 6. ¿Quieres que lo hagamos por ti?

En **Lovera Digital** creamos todo el sistema:

- Tu sitio web profesional.
- Creación de contenido.
- Anuncios efectivos para generar tráfico y clientes.

Escríbenos hoy y convierte tu sitio en un imán de clientes.

**[¡Contáctanos!](#)**

