



Website como canal de ventas

Juan Manuel Huamancayo Pierrend
Abril - 2011



1. Introducción al Internet
2. Plan de Negocio Virtual
3. Desarrollo Web
4. Plan de Marketing Digital
5. Analítica Web



1. Introducción al Internet

1. Evolución

2. Estadísticas

2. Plan de Negocio Virtual

3. Desarrollo Web

4. Plan de Marketing Digital

5. Analítica Web



1. Introducción al Internet

Website como canal de ventas

Evolución del Internet:

Vídeo

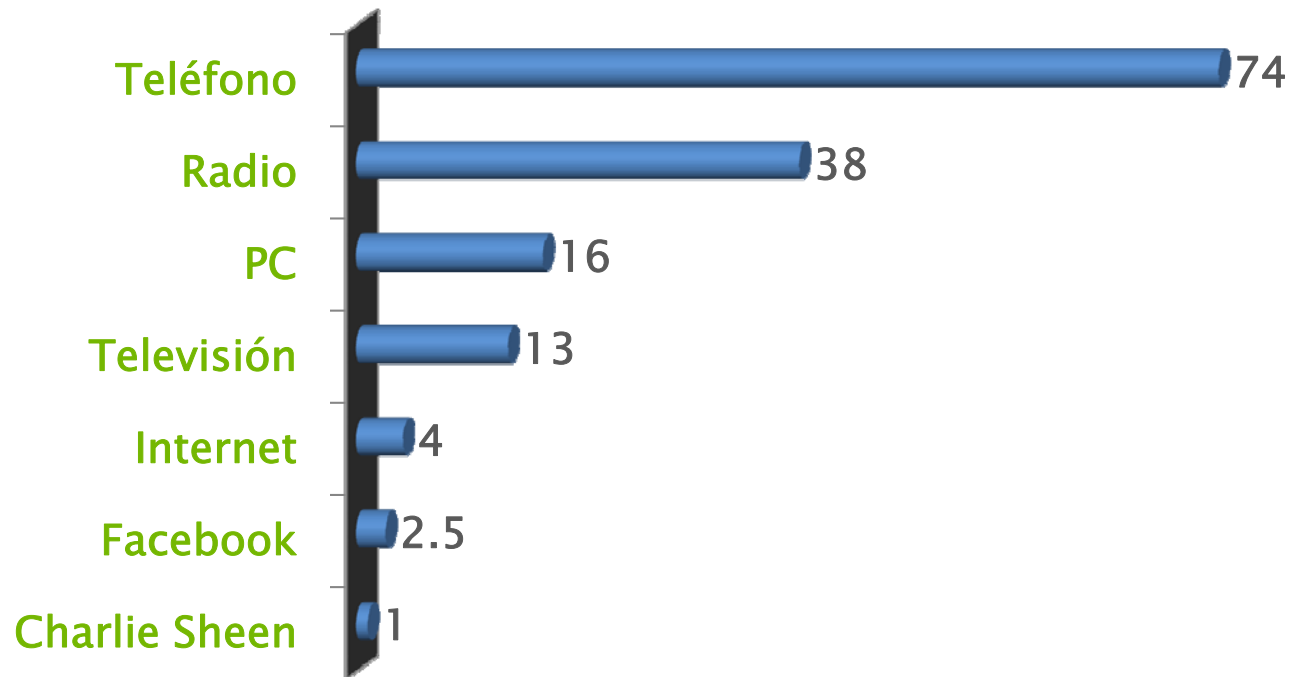


1. Introducción al Internet

Website como canal de ventas

Evolución del Internet:

Años necesarios para alcanzar 50 millones de usuarios



1. Introducción al Internet

Website como canal de ventas

Evolución del Internet: Infografía



Internet

1969
Conexión de computadoras (Arpanet) de tres universidades de Estados Unidos.

1972
Primera demostración pública de Arpanet.



1983
Arpanet cambió el protocolo de comunicación NCP por TCP/IP. Desde ese momento se ha integrado otros protocolos en el desarrollo de la arquitectura de Internet.



1994
Jerry Yang es el responsable de fundar Yahoo! Jeff Bezos crea Amazon.com.



1995
Pierre Omidyar abre la página Ebay.com.



1998
Sergey Brin y Larry Page fundan Google. La República Democrática de Congo solo tenía 200 usuarios conectados. Estados Unidos, Canadá y Nueva Zelanda contaban una penetración alta de usuarios de Internet.



1999
Pyra Labs crea el servicio Blogger. La compañía fue adquirida por Google en 2003.



CIFRA MUNDIAL
1,802 millones

Aceso de Internet en el mundo



La Asociación de Usuarios de Internet del Perú (AUI Perú) es la única en América del Sur, que ha sido admitida por la Corporación de Internet, para la Asignación de Nombres y Números (ICANN, en sus siglas en inglés).

Fuente: Internet World Stats. Diciembre de 2009.

País	Población estimada	Usuarios	Índice de acceso a Internet
Brasil	198,739,269	72,027,700	36.2%
México	111,211,789	27,600,000	24.8%
Colombia	43,677,372	20,788,818	47.6%
Argentina	40,913,584	20,000,000	48.9%
Venezuela	26,814,843	8,846,535	33.0%
Chile	16,601,707	8,369,036	50.4%
Perú	29,546,963	7,636,400	25.8%



2000
Más de 20 millones de sitios web.



2001
Jimmy Wales y Larry Sanger crean Wikipedia. Napster se despidió de la red.



2003
Hi5, MySpace, LinkedIn.



2004
Ludicorp crea Flickr. Al año siguiente la empresa y la red de imágenes fueron compradas por Yahoo!



Mark Zuckerberg crea Facebook.



2005
YouTube.

2006
Google adquiere YouTube.



Jack Dorsey, Biz Stone y Evan Williams crean Twitter.

2008
La República Democrática del Congo tiene 290 mil usuarios (0.45% de su población).

2009
Twitter lanzó una versión en español del servicio.

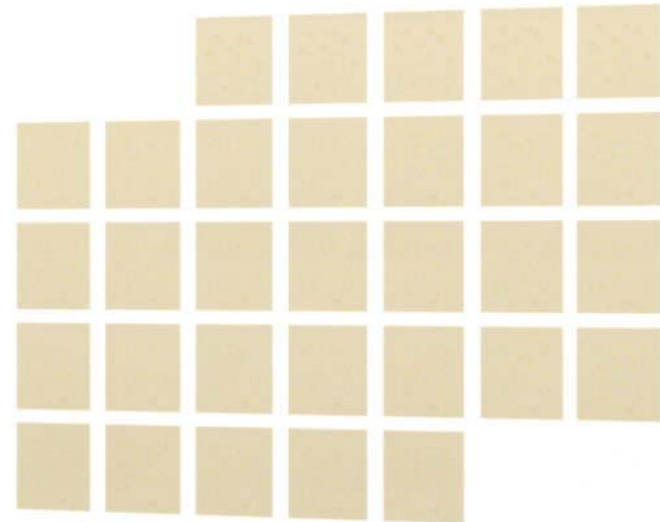
1. Introducción al Internet

Website como canal de ventas

Estadísticas:

Uso del Internet

The Average American spends more than 60 hours a month online...



...which ends up being 30 straight days a year.

1. Introducción al Internet

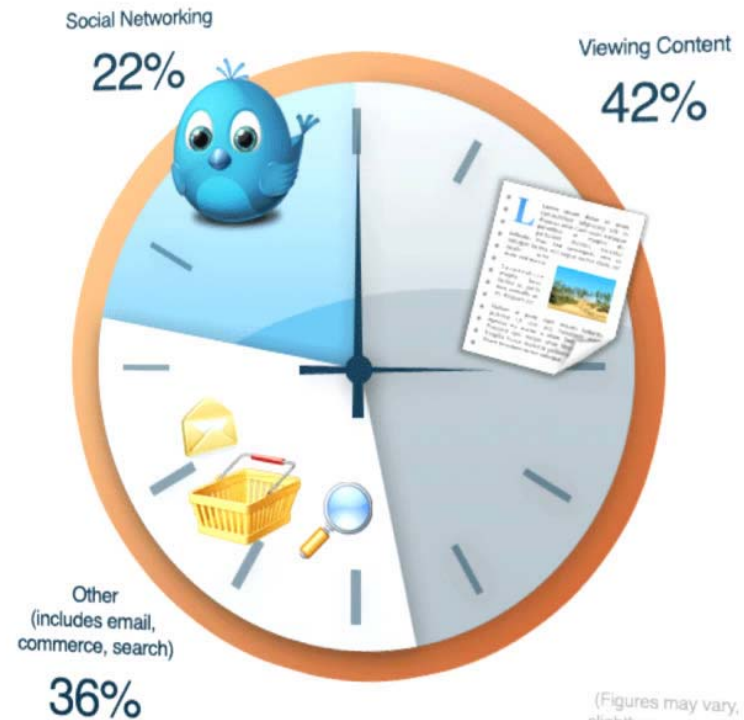
Website como canal de ventas

Estadísticas:

Para qué usan Internet?

Total Time Spent Worldwide

As a percentage of total Internet hours spent by all users.



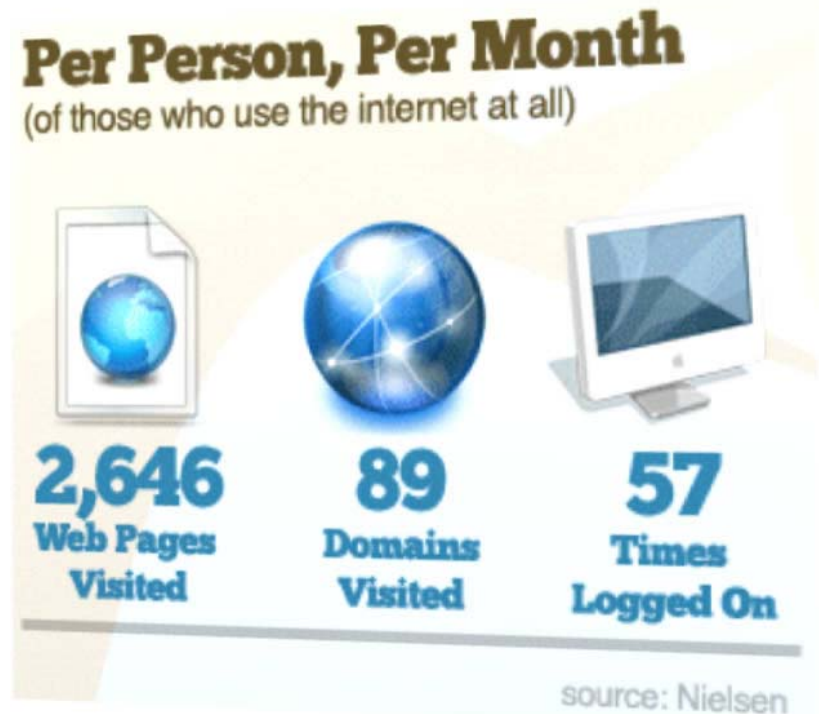
(Figures may vary, slightly as categories tend to overlap)
sources: Pew, Nielsen

1. Introducción al Internet

Website como canal de ventas

Estadísticas:

Visitas Web
por Usuario en un
mes

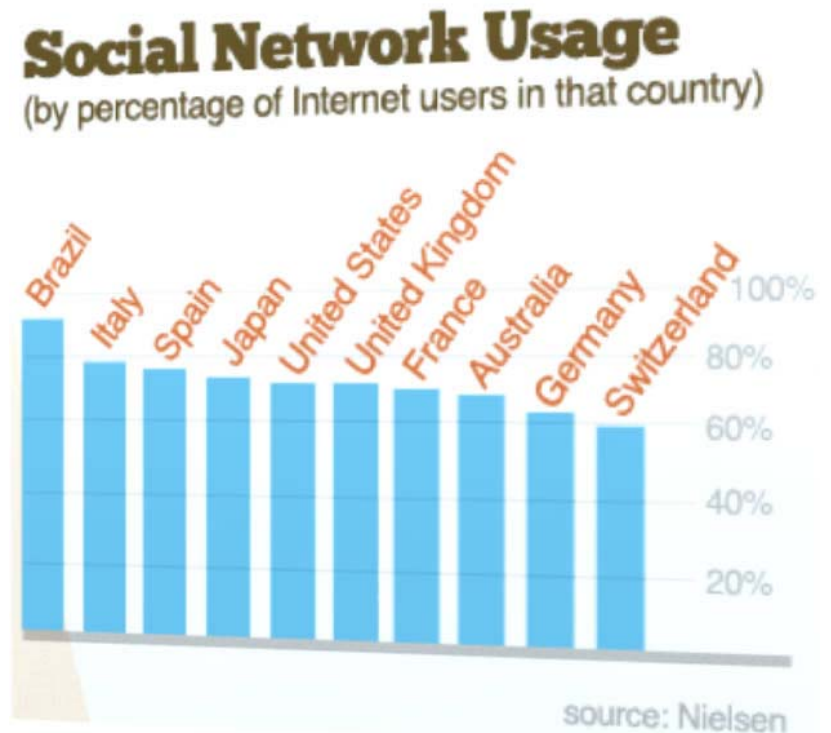


1. Introducción al Internet

Website como canal de ventas

Estadísticas:

Uso de Redes Sociales
por país



Website como canal de ventas

1. Introducción al Internet
- 2. Plan de Negocio Virtual**
 - 1. Objetivos**
 - 2. Encuestas**
 - 3. Competencia**
 - 4. Balance económico**
 - 5. Requerimientos Web**
3. Desarrollo Web
4. Plan de Marketing Digital
5. Analítica Web



2. Plan de Negocio Virtual

Website como canal de ventas

Objetivos:

- Objetivos del Proyecto Web
- Perfil del Usuario
- Cuál crees que es el objetivo de tus usuarios
- Investigar el real objetivo de los usuarios



2. Plan de Negocio Virtual

Website como canal de ventas

Encuestas (Investigación de mercado):

- Definir público objetivo
- Definir objetivos de la encuestas
- Agrupar las preguntas
- Ofrecer algo a cambio
- Encuestas Online, Email, escritas.
- Preguntas cerradas
- Tabular respuestas
- Conclusiones



2. Plan de Negocio Virtual

Website como canal de ventas

Competencia:

- Benchmarking
 - Negocio tradicional
 - Funcionalidades Web
 - Comunicación Web
 - Buscadores
 - Redes Sociales



2. Plan de Negocio Virtual

Website como canal de ventas

Balance Económico:

- Inversión Inicial
- Recursos
- Demanda del mercado
- Flujo de caja optimista
- Flujo de caja pesimista
- **ROI**
- **Viabilidad**

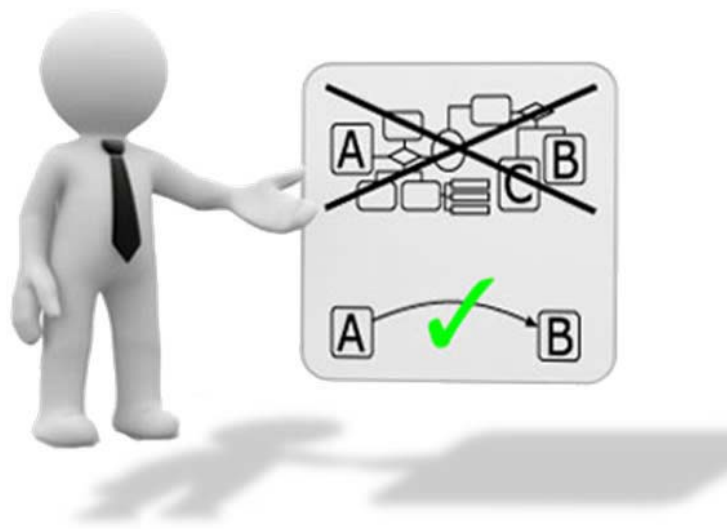


2. Plan de Negocio Virtual

Website como canal de ventas

Requerimientos Web:

- **Lluvia de ideas**
 - Blog, catalogo online, tienda virtu
 - Galería de imágenes y vídeo
 - Buscadores
 - Registro de Usuarios
 - Comentarios
 - Votación
 - Sincronización con Facebook
 - Compartir en Redes Sociales
 - Pasarela de Pago
- **Plan de desarrollo Web**



Índice

Website como canal de ventas

1. Introducción al Internet
2. Plan de Negocio Virtual
- 3. Desarrollo Web**
 - 1. Tipo de Website**
 - 2. Usabilidad Web**
 - 3. Arquitectura de Contenidos**
 - 4. Pasarela de Pago**
4. Plan de Marketing Digital
5. Analítica Web



3. Desarrollo Web

Website como canal de ventas

Tipos de Website:

- Website corporativo
- CMS (Sistema de Administración de Contenidos)
- Portal Web
- Blog
- Catálogo virtual
- Tienda virtual
- Subastas
- Compras comunitarias



3. Desarrollo Web

Website como canal de ventas

Usabilidad Web:



3. Desarrollo Web

Website como canal de ventas

Usabilidad Web:

- Qué no es una Web:
 - La Porta de una revista
 - Un Brochure
 - Una obra de arte



3. Desarrollo Web

Website como canal de ventas

Usabilidad Web:

- Qué sí es una Web:
 - Tu cara al mundo
 - Una sala de recepción



3. Desarrollo Web

Website como canal de ventas

Usabilidad Web:

- No ser intrusivo
- El Usuario no lee
- Evitar Ruido Visual
- Diseño orientado al usuario
 - Predecir a dónde irá el usuario
 - Establecer punto focal
- Agrandar botones importantes
- Usar tipografía a favor: Jerarquización
- Navegación clara y persistente

3. Desarrollo Web

Website como canal de ventas

Usabilidad Web:



<http://www.dokimos.org/ajff/>

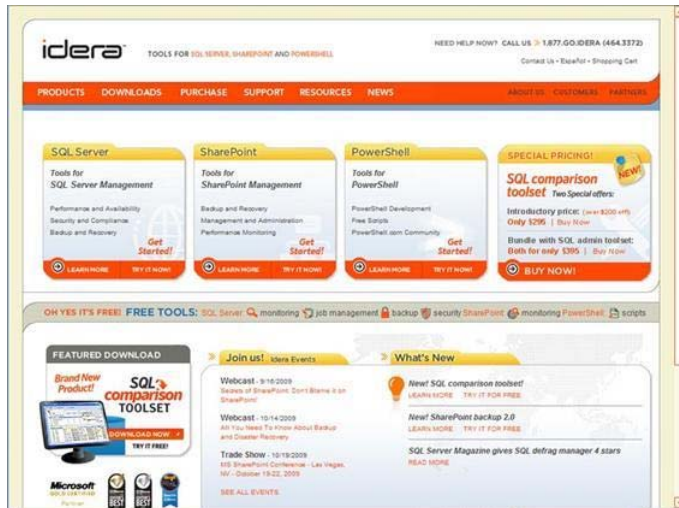


<http://arngren.net/>

3. Desarrollo Web

Website como canal de ventas

Usabilidad Web:



3. Desarrollo Web

Website como canal de ventas

Usabilidad Web:

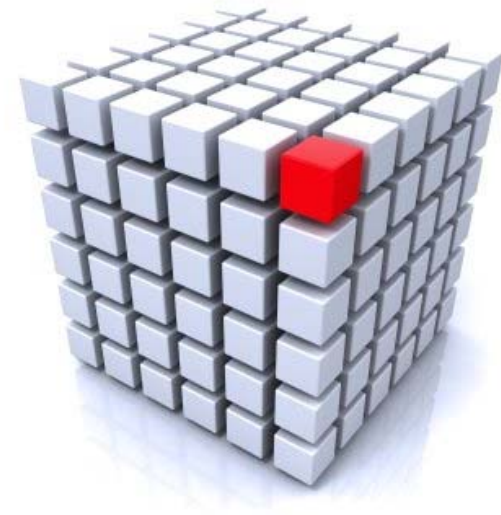


3. Desarrollo Web

Website como canal de ventas

Arquitectura de contenidos:

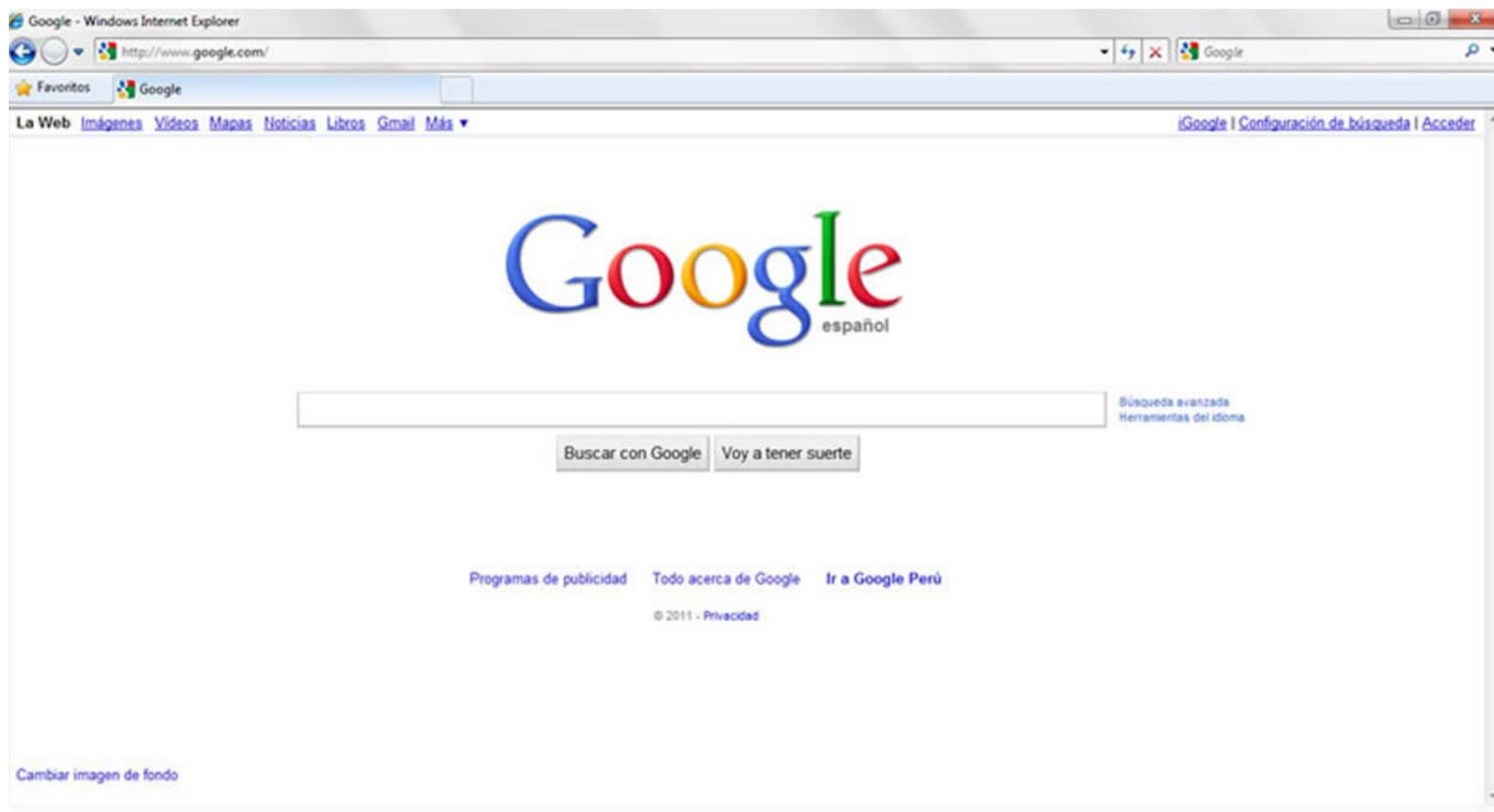
- Objetivo del Website
- Público objetivo
- Competencia
- Levantamiento de Información
- Organización de contenidos
- Diseño de navegación y
Accesibilidad
- Búsqueda



3. Desarrollo Web

Website como canal de ventas

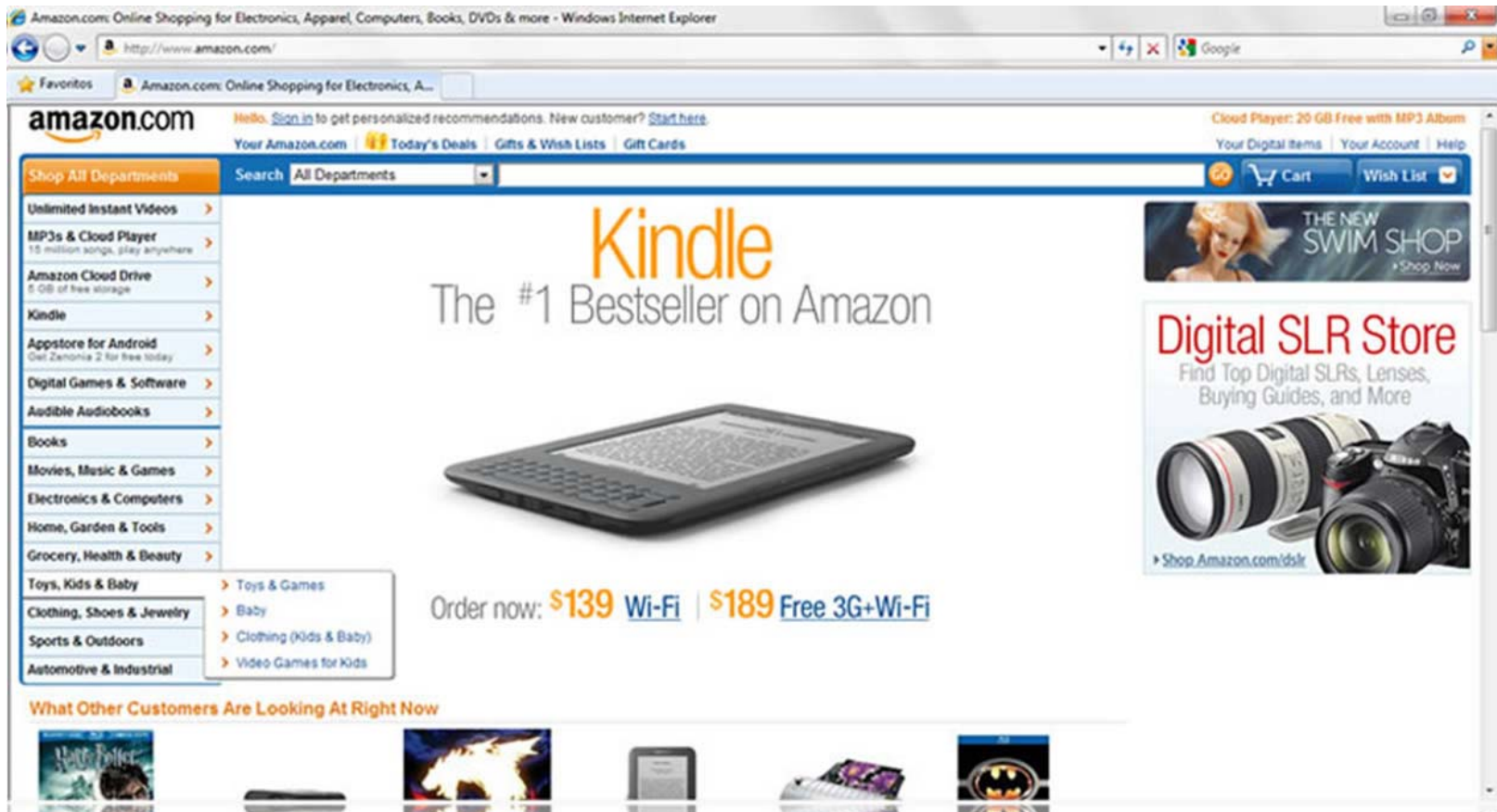
Arquitectura de contenidos:



3. Desarrollo Web

Website como canal de ventas

Arquitectura de contenidos:



3. Desarrollo Web

Website como canal de ventas

Arquitectura de contenidos:

The screenshot shows the Amazon.com website interface in a Windows Internet Explorer browser. The address bar displays the URL: http://www.amazon.com/s/ref=nb_sb_xi_1_1?url=search-alias%3Daps&field-keywords=macbook+air&prefix=macbook+air. The page header includes the Amazon logo, navigation links like "Sign in" and "Start here", and a search bar with the text "macbook air". Below the header, there are promotional banners for Adobe Creative Suite 5.5. The main content area shows search results for "macbook air", with "Showing 1 - 16 of 30,686 Results". The first two results are Apple MacBook Air laptops, with details on pricing, shipping, and ratings. The left sidebar contains departmental navigation links such as "Computers & Accessories", "Apple Store", "Books", and "Software".

3. Desarrollo Web

Website como canal de ventas

Formas de Pago:

- **Tarjetas de Crédito:**
 - Verify by Visa
 - Mastercard SecureCode
- **Pasarelas de Pago**
 - PayPal
 - 2Checkout
 - SafeTPay



Índice

Website como canal de ventas

1. Introducción al Internet
2. Plan de Negocio Virtual
3. Desarrollo Web
- 4. Plan de Marketing Digital**
 - 1. Posicionamiento Web**
 - 2. Publicidad en Internet**
 - 3. Redes Sociales**
 - 4. Email Marketing**
5. Analítica Web



4. Plan de Marketing Digital

Website como canal de ventas

Posicionamiento Web:

- Resultado Orgánico
- Indexación
- Criterios de Ordenamiento
- Palabras Claves





4. Plan de Marketing Digital

Website como canal de ventas

Posicionamiento Web: Resultado Orgánico

The screenshot shows a Google search for "hoteles". The search bar is at the top with "hoteles" entered. Below the search bar, there are options for "Búsqueda avanzada" and "Preferencias". The search results are displayed under the heading "La Web" and show "Resultados 1 - 20 de aproximadamente 66,500,000 de hoteles. (0.10 segundos)".

The results are divided into two sections:

- Enlace Patrocinado (Sponsored Links):** This section is highlighted with a green box and labeled "Enlaces Pagados". It includes:
 - Hotels.com:** "Todo lo que necesitas para escoger y reservar tu hotel a precio único".
 - 5.000 Hoteles en España:** "Reservar un hotel en España. ¡Con ofertas especiales!".
 - Starwood Hotels & Resort:** "Excelentes tarifas en Hoteles Starwood de Latinoamérica".
 - Turismo en Brasil:** "Visita el sitio oficial del turismo Brasileño".
- Resultados Orgánicos:** This section is highlighted with a red box and labeled "Resultado Orgánico". It includes:
 - Hoteles Las Américas:** "Hoteles Las Américas un placer de alojarse y con su variedad de hoteles, hotel americas lima peru".
 - Hoteles en Perú:** "Hoteles en Perú hostales en Perú y albergues en Perú reservas en línea con confirmación de hoteles".
 - HOTELES SAN AGUSTIN CUSCO URUBAMBA LIMA MIRAFLORES PERU TRAVEL ...:** "HOTELS SAN AGUSTIN CUSCO URUBAMBA LIMA MIRAFLORES PERU TRAVEL CUSCO TURISMO MACHU PICCHU SACRED WALLEY CUZCO AMAZON LODGING RUIS BUSINESS NAZCA LINES ...".
 - HOTELES PERU / HOTELES DEL PERU / VIAJES PERU TURISMO / ADONDE.COM:** "TURISMO PERU, todos los hoteles del Perú, tours en Perú, Peru hotels, guía de hoteles del Perú, las ciudades del Perú, turismo peru, peru tourism peru, ...".
 - HOTELES EN PERU: Guía de Reservas de Hotel Cusco Cuzco Lima en ...:** "Hoteles en Perú: Desde US\$ 20.00 Guía de Reservas de Hoteles en Perú Reservas de Hoteles en Cusco Hoteles en Lima Hoteles en Arequipa Hoteles en Cuzco ...".
 - Guia Hostel - La mejor guia de hoteles, hostales y hospedajes del ...:** "La mejor guia de hoteles, hostales y hospedajes de Peru".
 - Accommodation Hoteles en Lima Perú Hostels Hotels:** "Informacion Reservacion de Hoteles Accommodation Hotels Hostels en Lima Peru,".

Resultado Orgánico

Enlaces Pagados

4. Plan de Marketing Digital

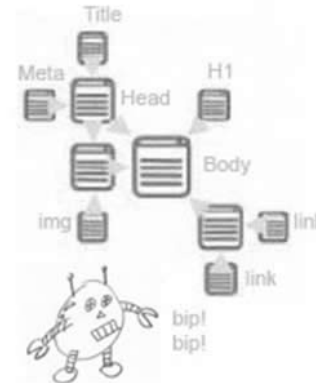
Website como canal de ventas

Posicionamiento Web: Indexación

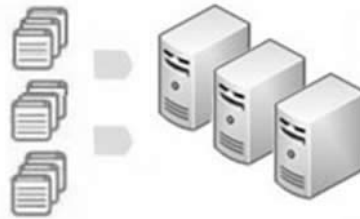
GoogleBot recorre Internet



Cada página es parseada



Una copia de cada página se almacenan en los servidores de documentos



Cada keyword se registra en los servidores de índice



4. Plan de Marketing Digital

Website como canal de ventas

Posicionamiento Web: Criterios de ordenamiento

- Tiempo (Antigüedad de la Web)
- Optimización de código
- Links (Sites que apuntan a tu Web)
- Palabras Claves
- **Contenido**



4. Plan de Marketing Digital

Website como canal de ventas

Publicidad en Internet:

- CPC o CPM?
- Google Adwords
- Publicidad en Facebook
- Publicidad en Portales





4. Plan de Marketing Digital

Website como canal de ventas

Publicidad en Internet: Google Adwords

The screenshot shows a Google search for "hoteles". The search bar is at the top with "hoteles" entered. Below the search bar, there are navigation links for "La Web", "Imágenes", "Grupos", "Noticias", and "Más". The search results are displayed in a grid format. On the left, a red box highlights the organic search results, which include links to "Hoteles Las Américas", "Hoteles en Perú", "HOTELES SAN AGUSTIN CUSCO URUBAMBA LIMA MIRAFLORES PERU TRAVEL ...", "HOTELES PERU / HOTELES DEL PERU / VIAJES PERU TURISMO / ADONDE.COM", "HOTELES EN PERU: Guía de Reservas de Hotel Cusco Cuzco Lima en ...", and "Guia Hostel - La mejor guia de hoteles, hostales y hospedajes del ...". On the right, a green box highlights the sponsored search results, which include "5.000 Hoteles en España", "Starwood Hotels & Resort", and "Turismo en Brasil". A red box on the left side of the image contains the text "Resultado Orgánico", and a green box on the right side contains the text "Enlaces Pagados".

Resultado Orgánico

Enlaces Pagados

4. Plan de Marketing Digital

Website como canal de ventas

Publicidad en Internet: Google Adwords



The screenshot shows a web browser window with the URL www.marketingdirecto.com/actualidad/checklists/20-empresas-con-excelentes-paginas-de-fans-en-facebook/?utm_sour. The page features a header with the 'md marketingdirecto.com' logo and the tagline 'el portal para el marketing, publicidad y los medios'. A navigation menu includes 'Portada', 'Tarifas', 'Newsletter', 'Titulares en RSS', and 'Contacto'. The main content area displays an article titled '20 empresas con excelentes páginas de fans en Facebook' dated 24 marzo 2011. The article text states: 'Facebook es una herramienta clave de marketing para las empresas. Si se utiliza de manera eficiente, puede incrementar notablemente el tráfico de la web corporativa de la compañía, generar ventas adicionales, mejorar la imagen de la marca, y ofrecer un canal directo de comunicación entre empresas y clientes. Business Insider recopila a continuación 20 páginas de fans en Facebook que sacan el máximo partido de las oportunidades que ofrece la famosa red social a'. To the right of the article is a large purple exclamation mark graphic with the text '¿Qué puede hacer Yahoo! por ti?' and a small 'Y!' logo. Further right is a sidebar for 'bigmouth media' with the text 'Estrategias de...'. The browser's address bar and search bar are also visible.

4. Plan de Marketing Digital

Website como canal de ventas

Publicidad en Internet: Facebook



The screenshot shows a Facebook profile for 'Lakademia de Ventas' in Lima. The profile includes a cover photo, a profile picture, and a bio. The main content area features a video post from a YouTube channel, a sponsored advertisement for 'Curso Online Finanzas', and another sponsored advertisement for 'Appleton Estate Jamaica Rum'. The left sidebar shows the user's friends list, including Antonio Lozano, Heyden Romy Rios Jara, Cesar Castillo Mercado, and Cesar Augusto Aviles Aliaaa. The bottom of the page shows the URL: www.facebook.com/ajax/emu/end.php?eid=AQBFRqJhju14EJK7LgVbfWRmT...&__afz=...

4. Plan de Marketing Digital

Website como canal de ventas

Publicidad en Internet: Landing Page



The screenshot shows a web browser window displaying a landing page for a course. The browser tabs include 'Lakademia de Ventas' and 'Instituto Europeo de Pos...'. The address bar shows the URL: www.finanzas-para-no-financieros.es/?utm_source=facebook&utm_medium=cpc&utm_campaign=fpnf2latam. The page features a header with the course title 'Curso Finanzas para No Financieros' and logos for 'IEP Instituto Europeo de Posgrado' and 'CEU Escuela de Negocios Madrid'. A navigation menu includes 'Presentacion', 'Conócenos', 'Metodología', and 'Coste del Programa y Financiación'. The main content area contains a paragraph: 'Dirigido a profesionales sin formación financiera previa que deseen evaluar mejor el alcance económico de sus decisiones dentro de la empresa.' Below this is a section titled 'Objetivos:' with two bullet points: 'Interpretar fácilmente los datos económicos y contables necesarios para la toma de decisiones en la empresa.' and 'Conocer de forma sencilla y comprensible, los principales conceptos financieros básicos para diagnosticar la situación financiera de la empresa y establecer planes de acción adecuados.' To the right is a registration form with fields for 'Nombre *', 'Apellidos *', 'E-mail *', 'Teléfono *', 'Programa *' (with a dropdown menu set to 'Finanzas para no Financieros'), 'Consulta*' (with a text area), 'País *' (with a dropdown menu set to 'ESPAÑA'), and 'Población *'. A note at the bottom of the form states '* Campos obligatorios.'

4. Plan de Marketing Digital

Website como canal de ventas

Redes Sociales: Si Facebook fuera un país



4. Plan de Marketing Digital

Website como canal de ventas

Redes Sociales: Si Twitter fuera un país



4. Plan de Marketing Digital

Website como canal de ventas

Redes Sociales:

- Escuchar
- Hablar
- Responder
- Transmitir energía
- Apoyar
- **Generar Valor**



4. Plan de Marketing Digital

Website como canal de ventas

Email Marketing:

- Generar Base de Datos
- Objetivos de la campaña
- Construcción del Email
- Envío
- Landing Page
- Medición
- **Generar Valor**



Website como canal de ventas

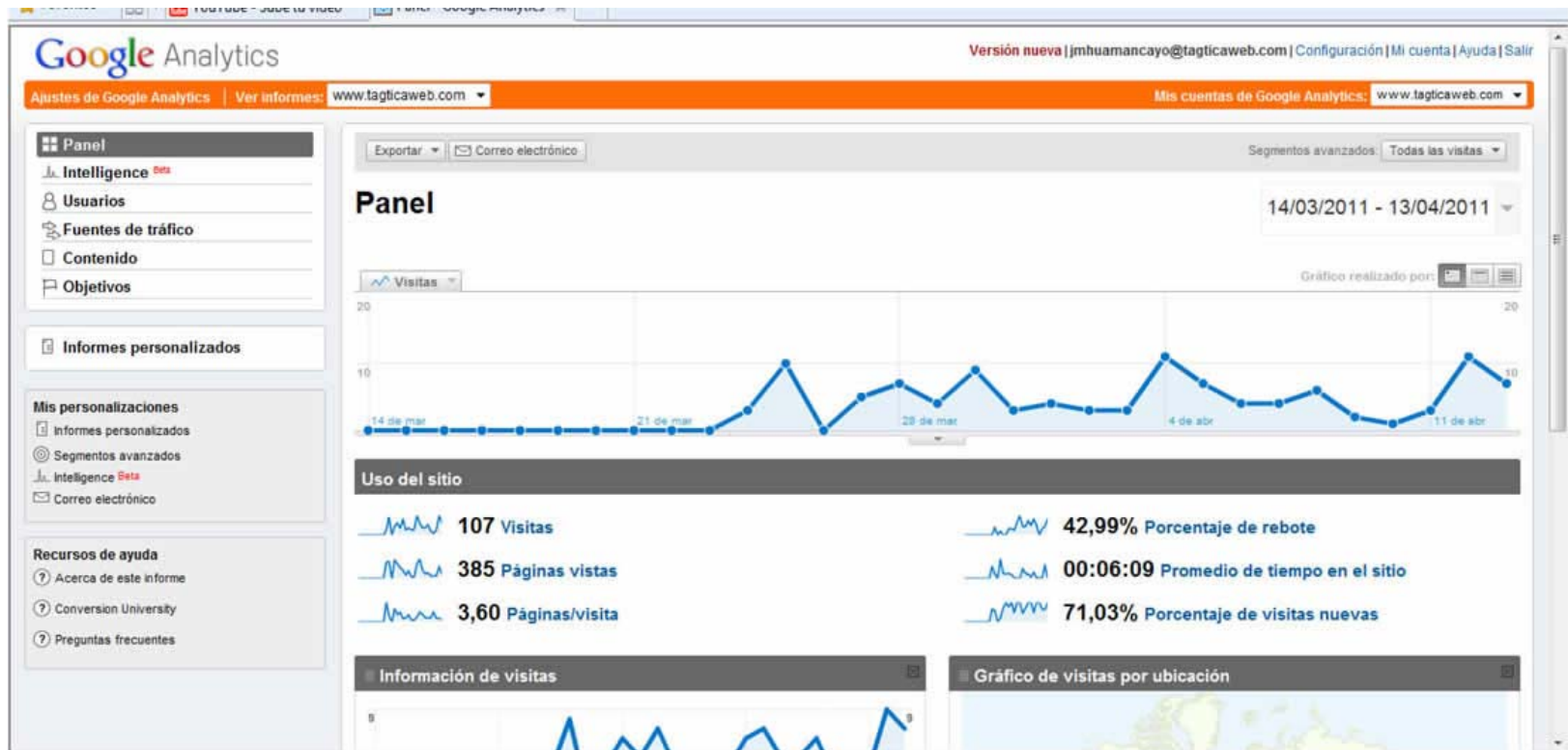
1. Introducción al Internet
2. Plan de Negocio Virtual
3. Desarrollo Web
4. Plan de Marketing Digital
- 5. Analítica Web**
 - 1. Qué es?**
 - 2. Usuarios y comportamiento**
 - 3. Fuentes de Tráfico**
 - 4. Contenido**



4. Analítica Web

Website como canal de ventas

Qué es:



4. Analítica Web

Website como canal de ventas

Usuarios y comportamiento:

- Visitantes
- Páginas Vistas
- Rebote
- Tiempo promedio de permanencia



4. Analítica Web

Website como canal de ventas

Fuentes de Tráfico:

- Ubicación geográfica
- Tráfico Directo
- Websites de referencia
- Motores de Búsqueda
- Palabras Claves



4. Analítica Web

Website como canal de ventas

Contenido:

- Páginas más vistas
- Rutas frecuentes
- Páginas de entrada
- Páginas de salida



Lo sabías

Website como canal de ventas



Información de Contacto

Propuesta Económica – Consultoría 360

- Móvil: (511) 9 9346 6151
- Email: jmhuamancayo@tagticaweb.com
- www.tagticaweb.com
- www.facebook.com/tagticaweb



tag tica web

consultoría en negocios por internet