

5

Revisa tu página web en cinco minutos con esta lista

Desde tu celular, con datos, como lo haría un cliente: cómo se ve, si el botón de WhatsApp funciona, qué dice, si te encuentran en Google y si sabes cuánta gente la visita.



En este reporte

01	Cómo se ve en tu celular	4
02	El botón de WhatsApp y tus contactos	5
03	Lo que dice tu página web	6
04	Si te encuentran en Google	7
05	Si sabes cuánta gente la visita	8
	Para cerrar	9
	Fuentes	10

Tu página web se ve bien. Tiene tus fotos, tu logo y tus servicios. Y aun así casi nadie te escribe desde ahí.

No es que quien la hizo haya hecho mal su trabajo. Su trabajo terminaba en «que se vea bien», y el tuyo empieza cuando alguien la abre desde el celular a las 9 de la noche con una duda. Esta lista revisa en 5 minutos las cosas que casi nunca te dicen, en el orden en que le cuestan clientes a un negocio de servicio.

Cómo usarlo:

- Hazla desde tu celular, con los datos prendidos y el wifi apagado, como la abre tu cliente.
- Ten a la mano otro celular para probar el WhatsApp, o pídele a alguien que te escriba.
- Marca lo que sí está. Lo que quede sin marcar va a tu lista de pendientes, al final.

Revisión #1

Cómo se ve en tu celular

La abre con prisa y con datos

Quien la hizo la revisó en su computadora. Tus clientes la abren en un celular, con datos y con otras pestañas abiertas de tu competencia.

- ☐ Enseña algo útil en menos de 3 segundos.
- ☐ El texto se lee sin hacer zoom.
- ☐ Los botones se tocan con el pulgar, sin atinarle a otro.
- ☐ Las fotos cargan y son de tu negocio.

Llena. Tardó en enseñar algo útil: _____ segundos.

Si tarda más de 3 segundos, estás perdiendo a quien tiene prisa.

Lo que te toma: 1 minuto.

Revisión #2

El botón de WhatsApp y tus contactos

Que te llegue lo que te escriben

Pasa más de lo que crees: el botón lleva a un número viejo, abre WhatsApp sin mensaje o no aparece en el celular. La persona escribe «hola» a la nada y se va. Y si sí te llega, cuenta cuánto tardas en enterarte: un estudio publicado en Harvard Business Review encontró que quien contestó dentro de la primera hora tuvo casi 7 veces más probabilidad de llegar a una conversación de verdad que quien contestó una hora después.

- ☐ El botón de WhatsApp abre tu número correcto.
- ☐ Trae un mensaje ya escrito, como «Hola, vengo de su página web y quiero información».
- ☐ El teléfono se marca con un toque.
- ☐ El formulario te llega: mándate uno de prueba.
- ☐ Te enteras en menos de una hora de que te escribieron.

La prueba. Escríbete desde tu página web un sábado en la tarde y mide cuánto tardas en enterarte. Tardé: _____

Para copiar. El mensaje que debe traer tu botón:

- «Hola, vengo de su página web y quiero información de [servicio].»

Para armarlo, en WhatsApp Business entra a Herramientas y toca «Enlace directo». Escribe ahí ese mensaje, copia el enlace y pídele a quien hizo tu página web que lo ponga en el botón.

Lo que te toma: 2 minutos.

Revisión #3

Lo que dice tu página web

Que todo siga siendo cierto

Muchas páginas web presentan bien y no piden nada. Y un detalle viejo, como el año del pie de página o la promoción de diciembre en julio, le dice al cliente que nadie la toca.

- ☐ En cada pantalla hay una sola acción clara: escribir, cotizar o agendar.
- ☐ Los servicios, el horario y la zona están al día.
- ☐ El año del pie de página es el de este año.
- ☐ No hay promociones vencidas ni servicios que ya no das.

Llena. Lo que ya no es cierto: _____

Si en una pantalla hay 5 botones, no hay ninguno.

Lo que te toma: 1 minuto.

Revisión #4

Si te encuentran en Google

Búscate como cliente

Sin un título claro y sin Perfil de negocio conectado, tu página web existe pero no aparece. Y si aparece, el resultado dice «Inicio» o «Bienvenidos».

- ☐ Al buscar tu giro y tu ciudad, apareces.
- ☐ Al buscar el nombre de tu negocio, salen tu página web y tu Perfil de negocio en Google.
- ☐ El resultado tiene un título que dice qué haces y dónde.

Llena. Busqué: _____ · Salí en el lugar: _____

Lo que te toma: 1 minuto.

Revisión #5

Si sabes cuánta gente la visita

Dos problemas que se ven iguales

Sin medición no sabes si el problema es que no llegan o que llegan y se van. Son 2 problemas distintos, y cada uno se arregla distinto.

- ☐ Sabes cuántas visitas tuvo el mes pasado.
- ☐ Sabes cuántas personas te escribieron desde tu página web.

Para copiar. Si no lo sabes, pregúntale a quien la hizo:

- «Hola, [nombre]. ¿Me dices cuántas visitas tuvo mi página web el mes pasado y cuántas personas me escribieron desde ahí? Si no se está midiendo, ¿me ayudas a que se mida?»

Si nadie mide, nadie sabe si tu página web funciona.

Lo que te toma: 30 segundos, más lo que tarde en contestarte.

Para cerrar

Ninguna de estas casillas te pide rehacer tu página web. Te piden que alguien la revise, la conecte y la mantenga. Anota aquí lo que te quedó sin marcar, empezando por el botón de WhatsApp y por cuánto tardas en enterarte, que es lo primero que nota tu cliente:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Fuentes

1. Oldroyd, J. B., McElheran, K., y Elkington, D. «The Short Life of Online Sales Leads». Harvard Business Review, marzo de 2011: 2,241 empresas; quien contestó dentro de la primera hora tuvo casi 7 veces más probabilidad de llegar a una conversación de verdad. hbr.org

Los resultados varían. Los ejemplos de esta lista son ilustrativos. Muestran lo que puede pasar, no lo que te va a pasar: tus resultados dependen de tu negocio, tu mercado, tu esfuerzo y de que lo apliques. Los datos de otros los citamos con el nombre de quien los dice.



EL SIGUIENTE PASO

¿Te quedaron casillas sin marcar? Te decimos por cuál empezar.

Mándanos por WhatsApp la liga de tu página web y las casillas que te quedaron en blanco. Te decimos cuál arreglar primero. Si prefieres que lo hagamos nosotros, eso es lo que armamos y mantenemos cada mes: tu página web, el asistente que contesta en tu WhatsApp y tu Tablero del negocio, donde ves qué pasó con cada persona que te escribió.

MANDAR MI PÁGINA WEB POR WHATSAPP →

theauraos.com · info@theauraos.com

