

# NICOLÁS QUEZADA

# DISEÑO WEB CORPORATIVO

Guía Práctica de Diseño Web Comercial  
Optimización de Sitios Web de  
Negocios para Motores de Búsqueda

Cómo posicionar a su empresa en el mayor mercado de  
clientes existente: Internet

---



Mayo, 2008

Preparado para  
Micro empresarios - Empresarios - PYME's - Grandes Empresas - Instituciones

Preparado por  
NICOLÁS QUEZADA C. - S.E.O. Web Developer

## Indice de materias

Copyrigh - Derechos Reservados .....	1
Dedicatoria .....	1
1. Acerca del autor .....	2
2. Introducción .....	5
3. Internet y Empresa .....	9
Desarrollo de la herramienta de productividad predilecta de nuestro tiempo: El Sitio Web. Renovarse o Morir. ....	9
Internet: El gran Ecuilizador .....	11
4. Marketing Directo .....	15
Como llegar a su cliente objetivo .....	15
5. Web Marketing .....	17
Desarrollo de la estrategia de negocios en la red. ....	17
6.- Diseño Web Corporativo .....	18
Imagen Corporativa .....	21
Elección del Diseñador .....	22
7.- Sitios Web .....	24
El Sitio Web de Negocios .....	26
Portada - Portal .....	27
Barra de Navegación .....	29
Información de la Empresa .....	29
Catálogo de Productos o Servicios .....	30
Página de Contacto .....	31
Otras secciones .....	33
Diseño - Hosting - Dominio .....	35
Sitio Web de Exportación “EXPORTER” .....	36
Sitio Web PYME .....	38
Sitio Web Profesional .....	39
8.- S.E.M. Marketing para Motores de Búsqueda .....	40
9.- S.E.O. Optimización para Motores de Búsqueda .....	42
Diseñar o rediseñar su sitio web usando técnicas de optimización S.E.O. ....	43
10.- Compruebelo!.. ¿Está su sitio web Optimizado para Motores de Búsqueda? .....	46
Como verificar si su sitio web pasa la prueba de la blanca. ....	46
¿Cual es su problema? .....	47
Cómo funcionan las búsquedas .....	48
Porqué su sitio web no está optimizado para Motores de Búsqueda .....	49
11.- Conversión - Rediseño de Sitios Web .....	53

12.- E-Mail Marketing .....	58
13.- Conclusiones .....	61
El Mañana comienza Hoy.....	61
Cómo comunicarse con el autor.....	63
14.- Bibliografía .....	64

## **Copyrigh - Derechos Reservados**

El presente Libro Electrónico se encuentra inscrito en el Registro de Propiedad Intelectual de la Dirección de Bibliotecas , Archivos y Museos de la República de Chile bajo el Nro. 171419.

## **Dedicatoria**

A Loreto, mi esposa, por su paciencia con mis tiempos de estudio y trabajo en este apasionante y especializado tema.

A mi hijas Nicole y Consuelo, quienes transforman a diario los medios informáticos en sus espacios de comunicación y trabajo.

A mi cuñado Carlos, quien me inspiró en mis inicios digitales.

## I. Acerca del autor

**Nicolás Quezada Concha**, es un consultor de empresas especializado en Comercio Internacional y Diseño y Desarrollo de Sitios Web que ha implementado la estrategia de exportación a los países sudamericanos de diversas empresas de Asia.



Nicolás es un Experto en Comercio Internacional con formación técnica en Comercio Exterior, Aduanas, Turismo y Diseño Web.

Es Diplomado en Productividad de Technology Training Corporation (Es discípulo de Jeff Dewar, uno de los gurús mundiales de la productividad).

Cursó estudios de Diseño y Desarrollo de Sitios Web en la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Chile.

Desarrolló profesionalmente el servicio de Marketing y ventas para exportadores e importadores llamado NICOL'S International Suppliers, originalmente creado por su padre en los años 70' como NICOL'S Comercio Exterior.

Desarrolló en Chile desde la década de los 90' el concepto de Sitios Web de Negocios, Diseño Web Corporativo y Sitios Web de Exportación como herramientas productivas virtuales en las empresas locales y exportadoras, a través de su servicio NICOSOFT.NET

Ha desarrollado alrededor de 550 Sitios Web Corporativos en un periodo de 10 años para empresas de diferente tipo y tamaño entre las que se cuentan distribuidoras de marcas tales como Mercedes-Benz ,

Toyota, Nissan, Xerox, etc., como también para micro, pequeñas y medianas empresas.

Es uno de los pocos diseñadores que ha desarrollado integralmente un Sitio Web Institucional para una Universidad.

Una buena imagen de los trabajos desarrollados en el último tiempo se encuentra disponible en [www.Nicosoft.net](http://www.Nicosoft.net) sección MUESTRAS.

Ha escrito y publicado, además de sus ensayos y poemas, varios trabajos relacionados fundamentalmente con desarrollo comercial, entre los que se cuentan:

- \* Manual de Administración, Ventas y Comercio Internacional - 1995
- \* Empresa Globalización y Futuro - 1998
- \* Internet Marketing para Empresarios - 2002

Actualmente, se especializa en **Optimización de Sitios Web para Motores de Búsqueda**, Marketing de Motores de Búsqueda (S.E.O. Search Engines Optimization) con lo cual logra posesionar los sitios de los clientes que lo solicitan en los primeros lugares de los resultados de las búsquedas, de acuerdo a los actuales parámetros requeridos por los algoritmos de búsqueda de los robots de cada buscador.

Usted puede comunicarse directamente con el a su e-mail personal [nqc@nicosoft.net](mailto:nqc@nicosoft.net)

Gustoso le asesorará en el desarrollo del Sitio Web de su empresa u organización y potenciará sus ideas al respecto.

Dispone de un completo Studio Web para el desarrollo de cada proyecto, como también de sofisticadas herramientas de Fotografía Digital y Diseño Multimedia.

Cada uno de sus diseños, se adapta a las singularidades e imagen corporativa de cada empresa o negocio, sin embargo, todos ellos siguen una Pauta Psicológica Comunicacional o de Ventas, lo que permite

desarrollar cada proyecto de acuerdo a cómo reacciona la mente humana frente a estímulos.

Como fruto de estas actividades, hoy nos presenta esta obra en la que resume parte de la experiencia de los últimos años, orientado fundamentalmente a los empresarios que desean competir ventajosamente usando Internet como plataforma de negocios.

## 2. Introducción

Estimado Lector :

Al escribir las paginas siguientes quisiera entregar a la comunidad empresarial nociones avanzadas para lograr **desarrollar exitosamente** la estrategia de **Marketing directo vía Internet** para cualquier empresa que desee sinceramente progresar productivamente en esta red de redes.

Hablaremos de un modo esencialmente **práctico** de las diversas acciones que se deben realizar tanto en las áreas de Marketing On Line y Off Line para que su experiencia de volcar su empresa a Internet sea realmente exitosa, evitando perdidas de tiempo y calidad.

Hace varios años, diseñé mis primeros sitios web para la captación de clientes importadores en América del Sur, estaban ideados desde mi perspectiva de consultor de empresas experto en comercio internacional y dieron un excelente resultado que me permitió reducir costos y tiempos de viajes y visitas a los prospectos de clientes en diversos países sudamericanos, aumentando la productividad de mi actividad de negocios de modo exponencial.

Pensé entonces: ¿porqué no desarrollar un **sistema de diseño web**

especialmente orientado a los **hombres y mujeres de negocios**, que les permita alcanzar tan buenos resultados de cobertura y ventas como los que yo experimenté?...

Y así nació **NICOSOFT.NET**, un sistema de diseño web **diferente** en cuanto a precios, sistema de venta personalizado y **adaptable a las necesidades de cada empresa**, con un arsenal de recursos para los clientes y con orientaciones de promoción .

Así, ya en el año 1998 comenzábamos a desarrollar diversos elementos de **Diseño Web Corporativo**, disciplina en la que hasta hoy nos hemos especializado día a día.

De este modo, toda empresa de mi país o de cualquier otro lugar geográfico, podía y puede tener toda su estrategia de negocios en Internet a un bajísimo costo.

Usted conocerá a continuación el "**como**" lograr posicionar a su empresa sobre la totalidad de su mercado y con **cobertura sobre todo su país y el mundo**, exhibiendo las singulares características de su empresa, sus catálogos de productos y permitiendo a los usuarios que le contacten en directo usando formularios enviados por E-mail directamente desde su sitio web.

Le contaré muchos de los **secretos** experimentados en estos años y estoy seguro, le serán de gran utilidad y beneficio.

En mi anterior libro "**Manual de Administración, Marketing y Comercio Exterior**" (1995) narraba como desarrollar una estrategia a la antigua, con los recursos existentes entonces.

Luego, en otro texto, "**Empresa, Globalización y Futuro**" (1998) indicaba cómo generar negocios on line en los últimos años del siglo XX.

Hoy le entregaré una **visión absolutamente actual**, de cara al **futuro**, para que utilice las más avanzadas herramientas informáticas existentes

en beneficio de su negocio, pero por sobre todas las cosas, para que "use" a Internet como herramienta comercial, aprovechando los actuales parámetros de los algoritmos de búsqueda.

Cada día aparecen nuevos programas, aplicaciones y lenguajes informáticos, el tema es: **¿cómo seleccionar los más apropiados al mundo de los negocios?..** especialmente si consideramos que cada empresa es única, aún cuando existan similitudes entre algunas.

Existe una amplia oferta de diseñadores dispuestos a generar nuevos sitios web con dichos materiales, sin embargo, no deben escapar a nuestra preocupación la utilización de **sistemas y normas** de diseño adaptados al escenario comercial actual, a lo que **exactamente** nuestros clientes, **nuestro público objetivo requiere.**

Por ello, cuidado con la **excesiva animación distractiva** y poco **usable.**



Atención a los diseños que **dificultan la navegación** del público y a los sitios web que son poco **accesibles.**

En el caso de los negocios, no se requiere sólo informar y menos mostrar demasiado “**show**” de animaciones excesivas y distractivas.

Todo sitio web comercial requiere **comunicar, persuadir**, por sobre todo **vender, captar nuevos clientes, generar nuevos negocios** y desarrollar una apropiada estrategia de **Servicio al Cliente**, apoyando la decisión de los **nuevos compradores**, como también facilitando la gestión de pedidos repetitivos por parte de la clientela actual, mostrando secciones de **nuevos productos** y áreas de **ofertas especiales** que faciliten recibir nuevos pedidos.

Hoy, tanto los organismos autoridad en el área, W3C (Consortio WWW) e incluso hasta los robots de los Motores de Búsqueda incluyen en sus algoritmos de indexación las características de **diseño estándar**

para ser indexado.

Todos mis clientes, más que clientes, son **amigos de negocios**, fundamentalmente empresarios. Hombres y mujeres emprendedores que han crecido con su propio negocio a costa de inversión, trabajo y mucho sacrificio, esfuerzo, resistencia e imaginación.

Agradezco su interés al leer estas páginas que estoy seguro serán de utilidad para usted, su negocio o empresa y ahora... ¡vamos a la acción!.

Vuestro amigo,

*Nicolás Quezada C.*

### 3. Internet y Empresa

#### **Desarrollo de la herramienta de productividad predilecta de nuestro tiempo: El Sitio Web. Renovarse o Morir.**

Aunque en sus inicios, Internet fue concebida como un instrumento de inteligencia y estrategia militar, en nuestros días se ha convertido en un medio para **generar negocios** por parte de las empresas, **sin importar su tamaño, ubicación geográfica; nivel de operación ni mercado objetivo de clientes.**

Para el ser humano contemporáneo, Internet ha significado la mayor de las revoluciones : la revolución informática al alcance de todos.

Ha sido un proceso de cambio acelerado y muy progresivo, de crecimiento exponencial nunca antes visto.

Y los cambios han sido no tan sólo económicos, son cambios sociales, culturales, políticos y transversales, es decir atraviesan e incluyen todas las áreas de la vida humana.

Desde un punto de vista político y estratégico, los gobiernos y las organizaciones de los estados se comunican más fluidamente con los ciudadanos, al establecer la plataforma del estado vía Internet; facilitando desde la información de los servicios que se prestan, hasta



la recaudación electrónica de derechos aduaneros, impuestos y otros tributos.

Desde un ángulo cultural, nunca antes las personas estuvieron tan cerca las unas de las otras, aún encontrándose físicamente a miles de kilómetros de distancia , situación imposible antes de Internet, hoy la gente se comunica desde edad temprana vía chat, correo electrónico y video conferencia en tiempo real, derribando en la práctica las barreras de distancia y en tiempo . Y todo esto en medio de una civilización caracterizada por su individualismo.

Para los procesos educativos, esto vá cada vez mas lejos. Los estudiantes acceden desde su educación básica y aprenden en medio de laboratorios computacionales existentes en cada escuela y colegio, creciendo y desarrollandose en medio de una cultura que utiliza a la informática como su principal herramienta aliada.

Nunca antes la educación a distancia fue tan fácil y nunca antes tanta información estuvo a disposición de la humanidad para transformarla en conocimiento.

El E-learning o aprendizaje a distancia se encuentra en su apogeo. Hoy usted puede estudiar vía Internet o capacitar a sus funcionarios del mismo modo.

## **Internet: El gran Ecuilizador**

Las economías han visto de modo acelerado, como las antiguas **economías de estado**, en las que estos controlaban cada centavo de su país, se han transformado en **economías de redes**, donde los capitales de millones de dolares fluyen desde New York a Taipei en cosa de segundos y sin mayor control que el privado.

Son estos cambios los que han permitido a millones de empresas que hasta ayer trabajaban del "modo tradicional", desarrollar hoy su estrategia On Line, colocando su información y **objetivos** en Internet, difundiendo su **cultura corporativa**; colocando sus catálogos de productos y servicios **al alcance de TODOS sus clientes y prospectos de clientes** (y del mundo entero), facilitando con ello el acceso a la información de ventas y **precipitando la toma de decisiones de compra** por parte de sus potenciales compradores y contactos; permitiendo además el envío de consultas, cotizaciones y pedidos al instante, usando formularios interactivos enviados desde los sitios web vía e-mail o por otros sistemas, hasta las oficina de la empresa.

Hoy, a diferencia de ayer, **no importa tanto el tamaño** de la empresa para enfrentar los mercados.

Lo que más importa hoy es **posicionarse en un nicho** o nichos de mercado específico y **especializarse** en el o ellos.

Internet, en este tema es sin duda un **enorme Ecuilizador**, ya que **igualar las posibilidades** tanto de empresas incipientes como de grandes empresas, dependiendo los resultados más de la **calidad, estrategia de cobertura, MÉTODOS DE OPTIMIZACIÓN PARA BUSCADORES** y **tipo de sitio web** que se disponga para comunicar la oferta comercial, que de otras variables sin duda necesarias.

Hemos desarrollado el E-Commerce o comercio electrónico, que

permite todo lo anterior y además efectuar transacciones en línea, pagos con tarjetas de crédito y el desarrollo de exportaciones para pequeñas empresas emergentes.

Todo esto con una **economía de costos y recursos nunca antes vista**, tanto desde la formulación de políticas de Marketing, los costos de impresión de folletos y catálogos, envío de correspondencia por correo con su correspondiente demora, etc.

Además, como el **cambio hacia Internet** en la última década fue **social y cultural (Web 2.0)**, las empresas que continúan trabajando "**a la antigua**", cada día **pierden más y más clientes**, ya que el mayor mercado de clientes que registra la historia de la humanidad está lógicamente en Internet.

Sin embargo, **lo mismo le sucede a muchos empresarios** que han desarrollado estupendos sitios web que nadie visita, a no ser que conozca su nombre de dominio.

O sea, aquellos que sólo se preocuparon de diseñar un sitio o una página web y no de **optimizar este sitio** para que los posibles clientes lleguen automáticamente.

En nuestros días **ninguna empresa o negocio**, cualquiera sea su tamaño, ubicación o clasificación, puede carecer de presencia **optimizada** en Internet **sin desaparecer prontamente de su mercado objetivo de posibles clientes**.

Su usted cree que su negocio **marcha bien tal como está** o si piensa que **ya hizo todo lo posible por vender más y que no queda nada por hacer al respecto...** bueno... **no haga nada**.

Pero mañana, cuando vea como sus ventas se desmoronan...; **No me diga que no se lo advertí!..**: O tiene presencia corporativa y optimizada en Internet o .... **desaparece**.

O acaso se ha olvidado de esa antigua sentencia de : "Renovarse o Morir".

En las siguientes páginas usted podrá encontrar las claves de cómo desarrollar una estrategia productiva de Marketing on line; desde el diseño web a la promoción del mismo y la generación de ventas on line.

Descubrirá también los secretos y recursos necesarios para desarrollar este proceso por usted mismo.

Por favor, cierre los ojos e **imagine por un solo instante** a su empresa, catálogos, productos, servicios, generando ventas para usted en Internet... en cualquier lugar, recibiendo cotizaciones y pedidos.. es decir generando nuevas ventas e ingresos para usted.

Ahora abra los ojos, **busque en Internet** y descubra que no es sólo imaginación ... no es un sueño... Es **simplemente la realidad de nuestros días**, en nuestras empresas y a continuación usted descubrirá **cómo ser parte de ello**.

Hoy si su empresa no tiene un buen Sitio Web de Negocios... **simplemente no tiene nada** para competir en este nuevo escenario económico y cultural.

Pero, tener un sitio web **NO BASTA**. Es imprescindible **OPTIMIZARLO** para tener buena presencia en los Motores de Búsqueda, **convertirlo**, transformarlo **periódicamente** para hacerlo más atractivo, actual, vendedor y lograr que muchos consumidores lo visiten.

Ninguno de los elementos que interactúan en la red Internet ni los programas que diseñan contenidos son **mágicos**.

Hoy se requiere **conocimientos técnicos especializados** en **Optimización para Motores de Búsqueda** y conocimientos sólidos acerca de los más importantes robots de estos buscadores si se quiere

## Thank You for previewing this eBook

You can read the full version of this eBook in different formats:

- HTML (Free /Available to everyone)
- PDF / TXT (Available to V.I.P. members. Free Standard members can access up to 5 PDF/TXT eBooks per month each month)
- Epub & Mobipocket (Exclusive to V.I.P. members)

To download this full book, simply select the format you desire below

