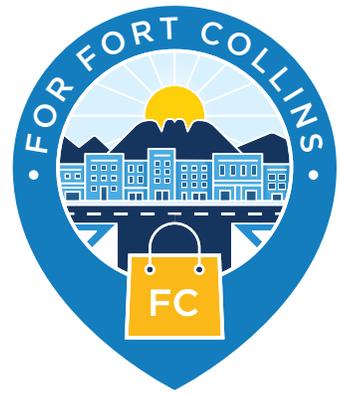


Esquema de la lista de verificación de elementos esenciales del sitio web



¿Quién es usted?

- Estado de la misión**
¿Por qué existe? ¿Cuál es su propósito como negocio?
 - Declaración de la visión**
*¿Cuál es el futuro deseado de su negocio?
¿Qué impacto tendrá?*
 - Declaraciones de valor**
¿Cómo proporciona valor a sus clientes?
 - Propuesta de valor**
¿Qué le hace diferente o mejor que la competencia?
 - La historia de su negocio**
Esto se explica mejor creando una página llamada Acerca de nosotros con una breve historia y el estado actual del negocio.
 - Su equipo**
*A la gente le encanta escuchar sobre las demás personas,
¡cuénteles a sus clientes sobre su equipo!*
-

¿Qué ofrece?

- Sus productos o servicios**
Enumérelas y descríbalas
 - Soluciones**
¿Cómo resuelven los problemas de sus clientes sus productos y servicios?
-

¿Dónde pueden encontrar sus productos y servicios los clientes?

- Dirección de la tienda**
 - Direcciones para llegar a su tienda**
“Justo en el corazón del centro de la ciudad” o “A poca distancia en auto de...”
-

¿Por qué es importante su negocio?

- Calificaciones**
Certificaciones, premios, puntos de prueba
 - Testimonios**
¡Muestre a sus clientes anteriores!
-

¿Dónde y cómo se le puede localizar?

- Horario de atención al público**
Días y horarios de atención al público
- Información de contacto**
“Justo en el corazón del centro de la ciudad” o “A poca distancia en auto de...”
- Llamado a la acción**
¡Asegúrese de decirles a sus clientes qué hacer!
- Llamado transitorio a la acción**
Si su cliente no está listo para comprarle, ¿qué más puede hacer?