

Cómo conseguir más ventas con la comunicación efectiva desde tu página web corporativa

Muchas veces, los dueños de negocio me preguntan ¿Por qué mi página web no funciona? Nos la ha hecho un diseñador y ha quedado muy bonita y elegante, mira, mira.

Y ciertamente entro a mirar y es muy equilibrada y elegante, con una impecable apariencia profesional con *slides* que se mueven y efectos, pero no dice nada.

Si tiene palabras pero no están pensadas para establecer una comunicación efectiva con el cliente potencial que visita y llega a la web.

Así que no importa que inviertas en publicidad, hagas eventos, pongas anuncios en prensa o en Google, si luego cuando llegan a tu web solo leen:

- ASESORÍA INTEGRAL
- AGENCIA DE MARKETING 360°
- DISEÑO WEB PROFESIONAL

No dice nada, suena a *Bla Bla Bla*, no transmite nada.

Hay que ir más allá y llegar con el mensaje al corazón de tu cliente potencial.

- Somos la asesoría que se ocupa de todas las gestiones administrativas de tu empresa para que tú puedas ocuparte de lo realmente importante, sacar adelante tu negocio.
- Creamos la estrategia de marketing que lleva tu marca a todos los canales para hacer crecer tus ventas
- Creamos páginas web para empresas que quieren brillar y destacar frente a su competencia con el mejor diseño.

La página web es tu centro de operaciones, por eso destaco siempre lo importante que son los mensajes que tengas incluidos en todas sus secciones. Hagas lo que hagas, tus clientes siempre tienen Internet en el bolsillo y entrarán en tu casa online siempre que quieran y sin pedir permiso, verán lo que tienes y valorarán desde donde estén, aprovecha para comunicar efectivamente.

Los elementos en la comunicación son 8 y si los entiendes puedes hacerlos jugar a tu favor para hacer una comunicación efectiva que convierta más clientes

1. EMISOR: Quién soy yo y mi producto o servicio
2. MENSAJE: El mensaje que sintetizo y digo en mi web
3. CODIFICACIÓN: Con el conocimiento que tengo, hago mi mensaje de una forma
4. CANAL: En este caso, la página web, con sus ventajas y limitaciones.
5. RECEPTOR: El que visita mi web
6. CONTEXTO: Su situación, cómo se encuentra, qué está buscando y para qué.
7. DECODIFICACIÓN: Lee el mensaje buscando aplicar lo que hay a mejorar su "dolor"
8. FEEDBACK: Cómo reacciona ante mi mensaje, que le motiva, que hace ahora.

Del 1 al 4, son los elementos que están en tu lado de la ecuación

Del 5 al 8, son los elementos que tu cliente potencial entiende y ejecuta

El objetivo de la comunicación efectiva en tu página web es que te entienda bien con todo el valor que tu producto o servicio va a aportarle para que te elija a ti y no a tu competencia para solucionar su anhelo.

Lo vemos con un ejemplo:

1. EMISOR: Soy una profesora de danza
2. MENSAJE: Imparto clases de danza emocional para embarazadas
3. CODIFICACIÓN: (Explico con detalle los beneficios) Mis talleres de danza emocional potencian el vínculo afectivo, eliminan la ansiedad y desarrollan la autoestima en estos momentos de dudas.
4. CANAL: La visita entra en tu web
5. RECEPTOR: Es una mujer embarazada
6. CONTEXTO: es una embarazada de 30 a 40 años con poder adquisitivo X, nivel de estudios X (hemos hecho previamente el ejercicio del cliente ideal)
7. DECODIFICACIÓN: Conocer los beneficios del Yoga, la meditación, la danza, etc y quiere practicar estando embarazada algo específico para vivir su embarazo y reforzar vínculos afectivos.

8. FEEDBACK: Valora en positivo y decide seguir con la acción, “asiste a una clase de prueba”, “reserva tu plaza aquí”, “completa este formulario”...

En este caso, la profesora de danza ya tenía identificado su nicho de mercado y se dirigía a su cliente ideal, te invito a trabajarlo también en estos artículos anteriores

- [Qué es vender por internet](#)
- [Conoces ya a tu cliente ideal](#)

Mi nombre es Patricia Núñez de Destakate.com y desarrollo páginas web con textos estratégicos para vender, consúltame si me necesitas .

[Suscríbete a mi lista en Destakate.com](#), descárgate gratis este ebook más otros recursos gratis y no te pierdas nada. Cada semana publico claves para vender más usando tu página web. Gracias y ¡Feliz día!

