

CONVERSIÓN WEB

Auditoría de conversión web

30 puntos para descubrir por qué tu página recibe visitas pero no genera clientes.

QUÉ INCLUYE

- 01 30 puntos de revisión en 6 áreas
- 02 Sistema de puntuación para priorizar
- 03 Hoja de trabajo de propuesta de valor
- 04 Plan de mejoras por impacto y esfuerzo

CÓMO USAR ESTE RECURSO

Antes de empezar

Puntúa cada punto con 0 (no se cumple), 1 (se cumple parcialmente) o 2 (se cumple bien). Revisa tu web en celular y en computador, idealmente con los ojos de un cliente nuevo que llega desde un anuncio.

IMPORTANTE

Este material es una base de trabajo. Cada empresa y cada sector tienen necesidades, pasos e implementaciones distintas: adapta cada punto a tu realidad y, si quieres un análisis de tu caso, solicita el diagnóstico gratuito al final del documento.

01 · AUDITORÍA

30 puntos de conversión

1. Mensaje y propuesta de valor

Punto de revisión	0	1	2
En 5 segundos se entiende qué ofrecemos.			
El titular describe un resultado para el cliente, no solo el servicio.			
Está claro para quién es (y para quién no).			
Se explica qué nos diferencia de la competencia.			
El lenguaje es el de nuestro cliente, no técnico.			
Subtotal (máx. 10)			

2. Confianza

Punto de revisión	0	1	2
Mostramos casos, resultados o testimonios reales y verificables.			
Hay fotos reales del equipo, el lugar o el producto.			
Se explica el proceso: qué pasa después de contactarnos.			
Los datos de contacto son visibles.			
Hay políticas, garantías o respaldo claros.			
Subtotal (máx. 10)			

3. Llamado a la acción

Punto de revisión	0	1	2
Hay una acción principal clara en la primera pantalla.			
El texto del botón es específico (no "Enviar" o "Conoce más").			
El CTA se repite después de las secciones importantes.			
El formulario pide solo lo esencial.			
El acceso a WhatsApp es directo y visible.			
Subtotal (máx. 10)			

4. Experiencia móvil

Punto de revisión	0	1	2
Los textos se leen sin hacer zoom.			
Los botones son fáciles de tocar.			
No hay elementos que se desborden o se corten.			
El menú es simple y funcional.			
Se puede contactar en uno o dos toques.			
Subtotal (máx. 10)			

5. Velocidad y técnica

Punto de revisión	0	1	2
La página carga rápido en datos móviles.			
Las imágenes están optimizadas (WebP o similar).			
No hay enlaces rotos ni errores.			
Tiene HTTPS y dominio propio.			
Cada página tiene título y descripción para Google.			
Subtotal (máx. 10)			

6. Seguimiento y medición

Punto de revisión	0	1	2
Los formularios llegan a un CRM o sistema central.			
El equipo recibe una notificación inmediata.			
El prospecto recibe una confirmación automática.			
Hay analítica instalada y revisada.			
Sabemos qué páginas y fuentes generan contactos.			
Subtotal (máx. 10)			

Interpretación por área

Subtotal	Lectura	Prioridad
0 – 4	Esta área está frenando la conversión.	Alta: empieza aquí.
5 – 7	Funciona, pero con fugas importantes.	Media.
8 – 10	Área sólida.	Baja: mantener y medir.

02 · HOJA DE TRABAJO

Tu propuesta de valor en una frase

Para quién es

Describe a tu cliente ideal con una situación concreta.

Qué problema resuelves

En sus palabras, no en las tuyas.

Qué resultado obtiene

El cambio que experimenta después de trabajar contigo.

Por qué contigo

Lo que te diferencia de sus otras opciones.

Titular propuesto

Une lo anterior en una frase de menos de 12 palabras.

03 · PLAN

Mejoras por impacto y esfuerzo

Lista las mejoras que salieron de la auditoría y clasificalas. Empieza por las de alto impacto y bajo esfuerzo.

Mejora	Impacto (A/M/B)	Esfuerzo (A/M/B)	Responsable	Fecha

SIGUIENTE PASO

Cada empresa es diferente. Tu solución también debería serlo.

Este recurso te da una base, pero cada necesidad, cada paso a seguir y cada implementación son distintos según tu empresa y tu sector. Por eso trabajo así: primero realizo un diagnóstico y después te presento una propuesta personalizada.

01 Solicitas tu diagnóstico gratuito

Un formulario breve sobre tu empresa y tu reto actual.

02 Analizo tu negocio

Adquisición, conversión, seguimiento, tecnología y oportunidades.

03 Asesoría estratégica de 30 minutos

Hallazgos, cuellos de botella y prioridades para tu caso.

04 Propuesta personalizada

Si tiene sentido trabajar juntos, la arquitectura que necesita tu empresa.

Solicitar diagnóstico gratuito

lucasleon.co/diagnostico-gratuito
WhatsApp +57 310 338 5305

Diagnóstico sin costo · Asesoría de 30 minutos · Sin compromiso

Instagram @lucasleon979 · lucasleon.co