

# Página Web

Manual del Emprendedor



# PÁGINA WEB

Todo nuevo negocio debe tener algún grado de presencia en internet; ya sea con una página web, un canal en youtube, un sitio de seguidores en Facebook (FanPage), entre otros. La elección de las diferentes plataformas dependerá en gran medida de las actividades de tu empresa.

## Página Web

La creación de una página web se compone de tres elementos:

1. **Registro del dominio:** este puede ser genérico como: ".com,", ".net", ".org"; o los dominios para Perú como ".com.pe"o ".pe". Recomendamos de ser posible optar por el dominio con extensión ".com" por ser universal, sin embargo si no esta disponible también es valido optar la extensión ".pe". El costo anual por dominios genéricos esta entre los S/.25 y S/.40 mientras que los dominios para Perú tienen un costo de S/. 110.00.

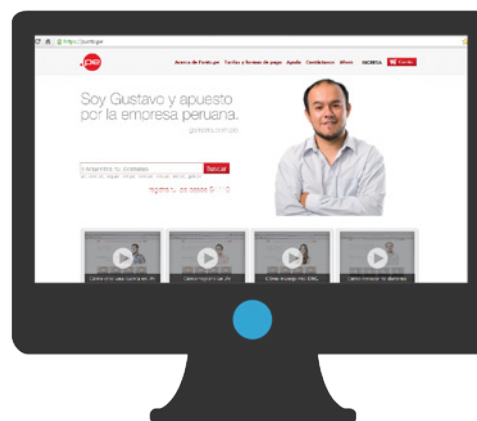
Los dominios genéricos se pueden comprar en una gran variedad de páginas como por ejemplo [www.Godaddy.com](http://www.Godaddy.com) o Domain.com entre las principales.

Sin

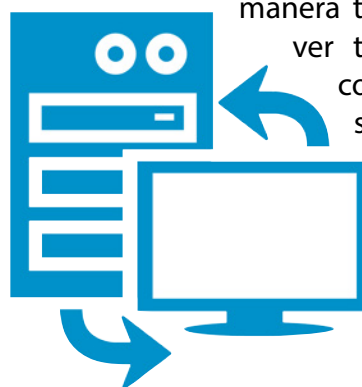


embargo, los dominios para Perú son registrados exclusivamente en el portal

[www.punto.pe](http://www.punto.pe) administrado por la Red Científica Peruana.



2. **Hosting u hospedaje:** debes alquilar en empresas especializadas un espacio en sus servidores para poder alojar toda la información de tu página web. Tu dominio deberá ser configurado para que se dirccione a tu servicio de hosting y de esta



manera tus clientes podrán ver tu página web. El costo anual del servicio varía entre S/.100 a S/.300 dependiendo del espacio, capacidad de tráfico, entre otros aspectos.

3. **Diseño Web:** dependiendo de las características de tu negocio existen diferentes modelos que deberás elegir y trabajar con un especialista (Diseñador Web) el cual personalizará tu página de acuerdo a tus necesidades.

Sin embargo existen plataformas que ofrecen el servicio gratuito para que crees una página web usando plantillas predeterminadas y herramientas preconfiguradas que puede ser una

solución temporal al inicio de tu negocio. Entre las más recomendadas están: Blogger, WordPress, Wix y Weebly.



Junto a ello se deben examinar las alternativas de pago como Paypal, SafetyPay, PagoEfectivo, POS contra entrega, entre otras.



4. Comercio electrónico: Si estas interesado en vender directamente tus productos a través de tu página web será necesario que elijas una plataforma que permita la instalación de un sistema de carrito de compras y pasarela de pagos. Para ello será necesario que busques a un especialista tanto en diseño gráfico como en programación. Sin embargo, también existen plataformas para elegir plantillas prediseñadas con las que puedes ofrecer un servicio de comercio electrónico pagando una comisión mensual como Magento Go, Shopify, entre otros.



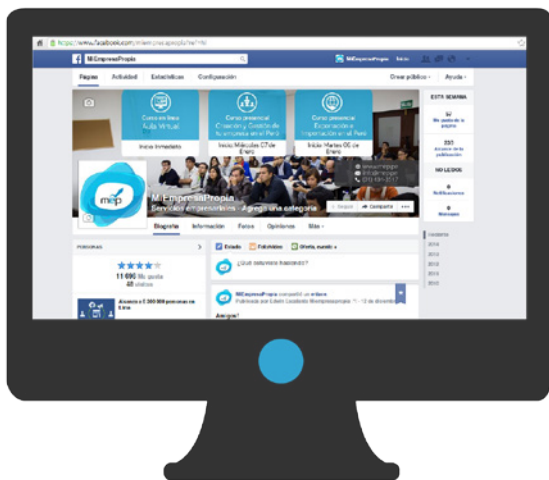
### Redes sociales

Te recomendamos que junto con tu página web, uses las diferentes redes sociales para complementar la promoción y difusión de tu negocio. Aquí algunos consejos de cómo usar estas herramientas:

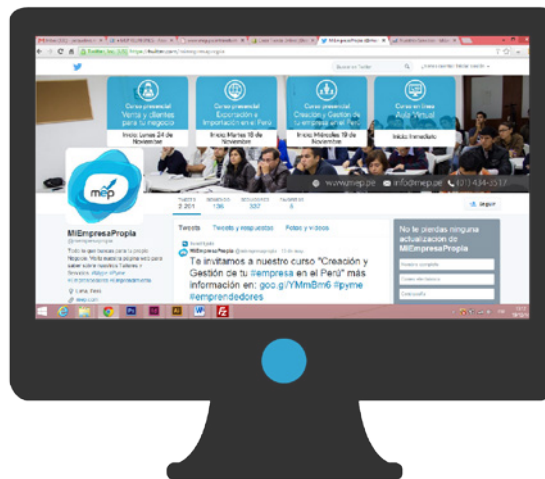
#### 1. Facebook

Al crear un "FanPage" o sitio de seguidores de tu negocio en Facebook, te recomendamos: que las imágenes como la portada, el perfil, fotos y otros recursos mantengan tu línea de identidad visual corporativa, también deberías modificar la extensión de tu "FanPage" con el nombre de tu negocio (Por ejemplo [www.facebook.com/miempresapropia](http://www.facebook.com/miempresapropia)), adicionalmente deberías realizar concursos, eventos y mantener una continua comunicación con tus clientes.

Recuerda un “FanPage” tiene como objetivo posicionar tu marca más que vender directamente tus productos. Para esto último esta tu página web.



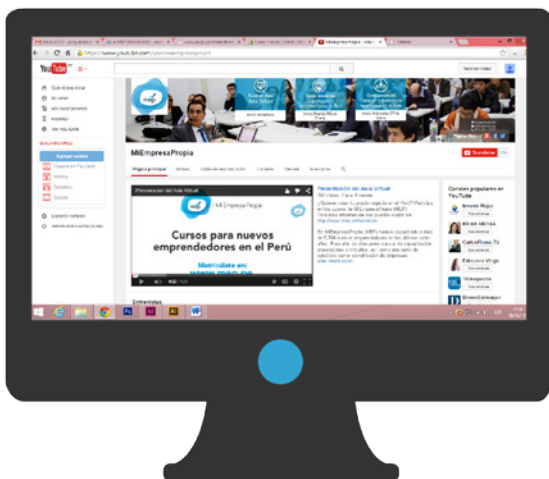
mantener informado a tus clientes sobre tus actividades y promociones diarias de tu negocio. Es una excelente herramienta para ver lo que la gente dice sobre tu empresa (#hashtag).



## 2. Youtube

Serie recomendable que crees un canal gratuito en Youtube en donde subas el video corporativo de tu empresa, videos promocionales de tus productos, testimonios de tus clientes y actividades que haya realizado con tu empresa.

4. Existen otras herramientas complementarias que puedes usar como: Un boletín electrónico (Mailchimp), Formulario de Contacto, Encuestas (Wufoo), Galeria de fotos con Picassa, Flickr, Pinterest, entre otros.



## 3. Twitter

Dependiendo de tu tipo de cliente, usualmente jóvenes, es recomendable abrir una cuenta en Twitter para