

Guía de las ventajas y beneficios de un sitio web empresarial

Para la mayoría de los propietarios de pequeñas y medianas empresas, crear un sitio web puede llegar a convertirse en otra tarea engorrosa que gestionar.

Tomemos como ejemplo a Bill Corbett, profesional de la formación de padres en Connecticut, Estados Unidos, y dueño de [Niños Cooperativos](#). Corbett suele tener una agenda muy apretada, dividiendo su tiempo entre la redacción de artículos y columnas periodísticas, la investigación para su libro y la preparación de lecciones. Tener que actualizar un sitio web era lo último en lo que quería tener que pensar.

Sin embargo, Corbett se dio cuenta rápidamente de que, en la era de las nuevas tecnologías, tener presencia online se ha convertido en un factor fundamental para el éxito empresarial. Todas las dudas se esfumaron al publicar su propio sitio web sin complicaciones ni contratiempos. Ahora Corbett emplea su web como método de comunicación directa con sus clientes, venta de productos y publicación de artículos.

De hecho, según un estudio realizado en 2009 por Webvisible/Nielsen, el 63% de las personas utiliza Internet como su primera fuente de información cuando busca algún servicio o producto local.

La conclusión que se extrae es que toda empresa debería tener presente los beneficios de tener un sitio web. Por la sencilla razón de que en la actualidad los usuarios de Internet ya son más de 1.700 millones en todo el mundo y, según un estudio realizado por Plunkett Research, Ltd., un 75% de ellos admite haber llevado a cabo alguna compra online.

Con esta impresionante cantidad de cibernautas, tener presencia en la red se ha convertido en algo vital. Y crear un sitio web es la solución más fácil y eficaz. Si necesita más pruebas, considere algunos hechos incuestionables sobre el mundo de los negocios.

Razón nº 1: todo el mundo busca respuestas en Internet

Hoy en día los consumidores particulares poseen muchos más conocimientos en el uso de Internet y pasan mucho tiempo en comparar e investigar productos antes de decidirse a comprar uno. De hecho, según un estudio realizado en 2009 por Webvisible/Nielsen, el 63% de las personas utiliza Internet como su primera fuente de información cuando busca algún servicio o producto local.

Según la encuesta “Discover Small Business Watch Survey”, el 47% de las 3.000 personas que tomaron parte en el sondeo admitieron ser más propensas a realizar una compra con un negocio con sitio web. Esta cifra es un claro indicador de que los consumidores tienden a confiar más en las empresas o negocios que disponen de un sitio web, punto que trataremos más tarde.

Además, tener presencia online aumenta las probabilidades de que su empresa aparezca en las listas de resultados de los buscadores como Google®, Yahoo® y Bing™, lo que hará que sea más fácil para los internautas encontrar su empresa y llegar hasta su web o tienda online.

Razón nº 2: un sitio web puede producir más dinero

ecientemente, Michelle Braun, propietaria de “Tus Quehaceres Domésticos” en Colorado, Estados Unidos, explicó a Vistaprint que el volumen de negocio de su empresa experimentó un aumento tras crear un sitio web. En un principio Braun promocionaba su empresa utilizando flyers y otros materiales impresos, pero los clientes solían pedirle una dirección en Internet, por lo que en julio de 2009 se decidió a poner en marcha su propio sitio web.

“En los últimos 12 meses” explicó Braun “hemos tenido 500 o 600 solicitudes, todas a través de nuestra página web”.

Un sitio web es una solución económica que produce un margen de beneficios espectacular. Si tenemos en cuenta los más de [3.600 millones de dólares](#) gastados online sólo en 2009, hoy en día ninguna empresa puede permitirse el lujo de no estar en Internet.

**“En los últimos 12 meses hemos tenido 500 o 600 solicitudes,
todas a través de nuestra página web.”**

Razón nº 3: un sitio web le ahorra tiempo

Comprendemos los retos a los que tienen que enfrentarse las PYME día a día. Por suerte, tener un sitio web le ayudará a aligerar la carga: úselo, por ejemplo, para informar a sus clientes sobre sus productos, servicios y horario de atención al público. Pasará menos tiempo al teléfono resolviendo dudas y tendrá más tiempo para gestionar su empresa.

Su sitio web se convertirá en el mejor representante de ventas: abierto las 24 horas del día y a la disposición de todos sus clientes cuándo y cómo quieran.

Razón nº 4: un sitio web le da credibilidad

La cruda realidad es que, con tantos clientes comprando y buscando información en Internet, es muy fácil que su empresa quede relegada si no dispone de un sitio web. Sin embargo, el sólo hecho de disponer de web propio no sólo le sirve como credencial que presenta a su negocio como una empresa consolidada y al día, sino que además le brinda la oportunidad de ofrecerles a sus clientes una muestra visual de sus productos y servicios disponible las 24 horas del día.

Es más que probable que sus competidores ya dispongan de un sitio web, razón por la que debería plantearse crear el suyo propio. Y si no lo tienen... ¡conseguirá sacarles el doble de ventaja!

En pocas palabras: necesita un sitio web.

En resumidas cuentas: tener presencia online le ayudará a encontrarse en ventaja. En algunos casos, esa ventaja sólo significará algunas ventas más. Pero en otros, puede conllevar mucho más. De hecho, dado que tan sólo el 44% de las PYME operan en Internet, tener un sitio web le permitirá ganarse un nombre propio. Así que ¿a qué espera? ¡Esta es su oportunidad!

He aquí un breve resumen de lo que un sitio web puede aportar a su empresa:

- Consiga que sus clientes lo encuentren al realizar búsquedas en Internet.
- Venda sus productos, por lo que seguramente aumentará sus beneficios.
- Ahórrese mucho tiempo.
- Gane credibilidad y transmita una imagen profesional.

¿Listo/a para crear su propio sitio web? Es muy fácil.

Sólo tiene que entrar en www.vistaprint.es/sitios-web para beneficiarse de **1 mes de prueba GRATIS**. Elija entre cientos de diseños y ¡publique su web hoy mismo!