

NELSON PERDOMO



# TU PÁGINA WEB **INMOBILIARIA GANADORA**

Melson Perdomo



## Tipos de páginas web inmobiliarias según su construcción

Existen muchos tipos de página web en este caso solo nos vamos a enfocar en las más usadas para el sector inmobiliario

Páginas web: Una página web, página electrónica, página digital o ciber página, es un documento o información electrónica capaz de contener texto, sonido, vídeo, programas, enlaces, imágenes, hipervínculos y muchas otras cosas, adaptada para la llamada World Wide Web (WWW), y que puede ser accedida mediante un navegador web.





### Puedes mejorar tu sitio web con estos 5 hacks:

#### 1) El sitio

Una recomendación en la que todos los diseñadores web están de acuerdo es que cuantas más imágenes y videos proporciones en tu sitio web, mejor. Sin embargo, si sigue esta recomendación, pero no considera el efecto que tendrá tanta información en su sitio en el usuario, puede terminar perdiendo más visitantes de los que atrae.

Cuidado con el mal uso de los Pop-up : No hay nada peor que interrumpir la búsqueda de los visitantes de su sitio web con un molesto anuncio emergente o un banner de registro. Muchas veces el usuario solo ha estado en el sitio por menos de un minuto. Ni siquiera han tenido tiempo de ver lo que tiene para ofrecer antes de que se les pida que se suscriban a su boletín informativo o que se registren en su sitio.



Un prospecto se va con una carga lenta: Cuanta más información cargue en su sitio, mayor será la posibilidad de que las páginas se carguen lentamente. Si su página tarda más de 5 segundos en cargarse, es probable que los visitantes la abandonen, según un informe reciente de Aberdeen Group. Cuanto más rápido se cargue su sitio web, mejor se sentirán los usuarios acerca de su empresa y su marca.

#### 2) El proceso

Una forma de mejorar su sitio web inmobiliario es actualizar constantemente y ofrecer información confiable. Eso se puede lograr a través de contenido web como blogs de bienes raíces o informes técnicos. Estos dos consejos son formas específicas de proporcionar información sólida que sus posibles compradores y vendedores pueden utilizar.



#### 3) La información

Muchos sitios de la industria le dirán que proporcione mucha más información a los visitantes de su sitio web, desde estadísticas de vecindarios hasta precios de viviendas. Pero esta es solo parte de la información que buscan los compradores y vendedores potenciales. También quieren aprender qué significa gran variedad de contenido.

#### 4) El seguimiento

Anteriormente hablamos de las molestas ventanas emergentes que le solicitan toda la información a los visitantes de su sitio web antes de que tengan la oportunidad de mirar alrededor de su sitio. El seguimiento es muy importante para convertir el tráfico del sitio web en clientela, pero existe un método que asegurará los mejores resultados.

Y aquí es donde entran en juego los enlaces colocados estratégicamente.



Primero, su sitio web de bienes raíces debe tener una pestaña de contacto en la parte superior de la página junto a la pestaña de servicios y la página de información. Además de eso, los enlaces estratégicamente ubicados para contactarlo deben incluirse en cada página. Cuando un visitante de su sitio web hace clic en una lista, su información de contacto debe aparecer en una barra lateral que sea fácil de ver.

Al prospecto le encanta un formulario amigable: Su formulario de contacto en línea es muy importante y debe proporcionarle mucha información en el back-end. Pero para sus usuarios, el punto más importante es hacerlo breve y sencillo. No deberían tener que completar su dirección, edad, raza, etc.

Manténgalo simple; obtenga su correo electrónico, nombre, número de teléfono y un buen momento para contactarlos.



### 5) Un diseño web responsive:

El diseño web responsive o adaptativo es una técnica de diseño web que busca la correcta visualización de una misma página en distintos dispositivos. Desde ordenadores de escritorio a tablets y móviles.

Hoy en día accedemos a sitios web desde todo tipo de dispositivos; ordenador, tablet, smartphone... Por lo que, cada vez más, nos surge la necesidad de que nuestra web se adapte a los diferentes tamaños de los mismos. Pero, ¿qué es esto exactamente?

### Para su construcción podemos utilizar las siguientes herramientas:

WordPress: Es un sistema de gestión de contenidos (CMS) que permite crear y mantener un blog u otro tipo de web. Es el sistema ideal para los principiantes, o para los que no tienen demasiados conocimientos técnicos.





Divi: Esta mega plantilla de WordPress que te permite diseñar cualquier cosa que te imagines. Si quieres que tu web tenga un diseño concreto, lo puedes hacer con Divi 4.0 sin mucha dificultad con esta plantilla WordPress no es necesario maquetar en PSD, convertir a HTML, y después integrar el código de WordPress.



Elementor : Es un plugin de creación de páginas que reemplaza el editor básico de WordPress con un editor de tipo arrastrar y soltar, por lo que podrás crear sitios web con una gran terminación, y trabajar en vivo sin tener que guardar cambios a cada instante, ir a la vista previa y volver al editor.



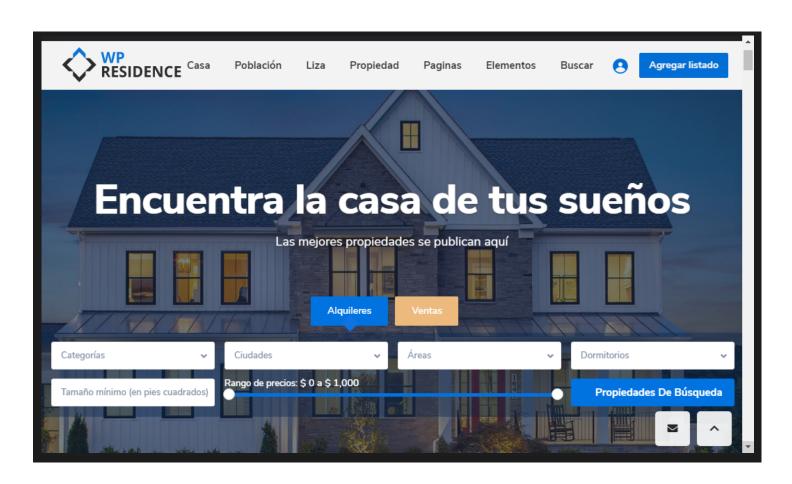


#### Portales inmobiliarios:

Recuerda que si vas a utilizar un portal inmobiliario la idea es que tengas uno propio en un futuro ya que si vas a posicionar un portal con palabras claves es mejor que sea el tuyo.

A la hora de realizar un portal es importante que tomes en cuenta esta herramienta:

WPresidence: Es el tema de WordPress personalizable más popular para bienes raíces que su dinero puede comprar. Las plantillas de bienes raíces flexibles son fáciles de configurar.





Landing pages: Es una página web diseñada para convertir visitantes en leads.

Las páginas de destino son páginas web independientes creadas específicamente para anunciar algo específico; por ejemplo, aquí es donde un cliente potencial puede aterrizar después de hacer clic en sus anuncios pagados, es probable que, como profesional inmobiliario, desee tener una página de destino eficaz que genere más oportunidades de venta.

Si bien muchas personas en internet hablan de "estrategias de páginas de destino secretas", las páginas de destino que se convierten pueden ser muy simples.

Utilice un lenguaje centrado en el cliente: Piense en el resultado específico que busca su audiencia. A pesar de que puede ser un agente de producción superior, sus lectores se sentirán más conectados con usted si dice "Encuentre su nuevo hogar en menos tiempo" en lugar de enumerar todas sus calificaciones.



Elija una llamada a la acción clara: La confusión es el enemigo de la conversión. No pida a sus lectores que se registren en su lista, vean sus listados y lo sigan en las redes sociales. Elija una acción para que realice su audiencia.

Use una comunicación clara: No intente usar frases ingeniosas o palabras elegantes. En general, las tasas de conversión más altas provienen de un lenguaje extremadamente simple. Ser claro y directo tiene más impacto que ser inteligente.

Elija un diseño fácil de usar: No abrume a los visitantes de su sitio web con demasiadas imágenes, colores, fuentes o lugares a donde ir. Deje un espacio en blanco en sus páginas y asegúrese de que su llamado a la acción sea claro en cada página.

Incluya pruebas sociales: Muestre de forma clara sus testimonios positivos de clientes anteriores. Puede tener la mejor copia y diseño de sitio web, pero los lectores querrán saber sobre la experiencia de otras personas con usted.



A la hora de realizar un landing Pages puedes tomar en cuenta estas herramientas:







"LA TECNOLOGIA ESTA AL ALCANZE DE TODO PROFESIONAL INMOBILIARIO, SOLO ES ADAPTARLA A LAS NECESIDADES DEL CONSUMIDOR"

NELSON PERDOMO-



¿Qué vas a necesitar para ejecutar un sitio web?.

- Hosting: Un hosting es un servicio de alojamiento para sitios web. El servidor es el equipo físico, el hardware, y desde él se ofrecen diferentes tipos de hosting web: hosting compartido, VPS, cloud, hosting WordPress, hosting elástico
- Dominio: Es el nombre exclusivo y único que se le da a un sitio web para que cualquier internauta pueda visitarlo e identificarlo



Aquí te dejo algunas recomendaciones donde puedas adquirir uno:



Nota: Me descargo de responsabilidad por la experiencia generada en alguna de estas compañías yo utilizo Infranetworking y me va muy bien.

Si quieres tener más información sobre Infranetworking te dejo por aquí el enlace: https://panel.infranetworking.com/aff. php?aff=1005





- Elementos de una página inmobiliaria mínima viable:
- Branding coherente
- Copy que genere empatía
- Titulo llamativo
- Formulario simple y claro
- Diseño responsivo
- Menos es mas
- llamada a la acción
- Redes sociales
- Puntos de contacto
- Prueba social
- Autoridad



Vamos a utilizar estas herramientas para realizar nuestra página mínima viable:

Renderforest: Para realizar la página



Postcron: Rara realizar nuestro link personalizado en WhatsApp



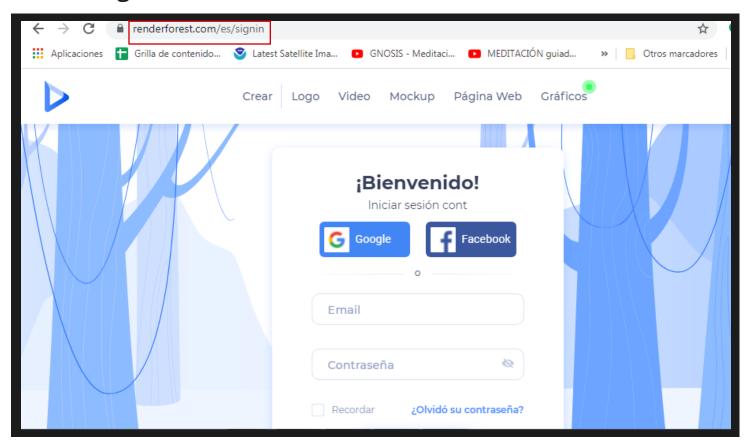
Bitly: Para acortar el link y colocarlo en redes sociales



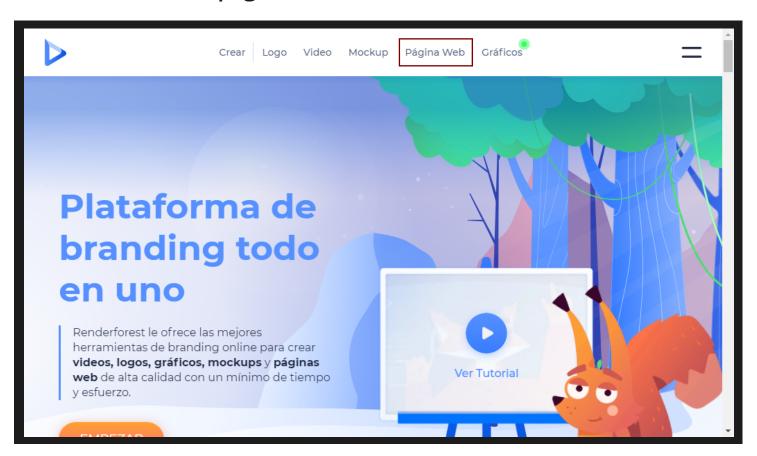


#### Vamos con el paso a paso:

Paso 1: Loguearnos con nuestro correo. Gmail o Facebook



Paso 2: Clic en crear página web





#### Paso 3: Clic en empezar a crear



Paso 4: Comenzamos a realizar nuestra página, tenemos dos opciones realizar una desde cero o buscar una plantilla que se adecue a nuestras necesidades



Paso 6: Una vez que hayas publicado tu página puedes ir a configuración y luego clic en dominio, allí puedes cambiar el nombre de tu dominio en este ejemplo le coloque (nelsoninmuebles )

Aquí tienes una página demo para que tengas una guía: http://nelsoninmuebles.renderforestsites.com/



"La disrupción no comienza en una super página web, si no en la experiencia que provoca en el consumidor "

NELSON PERDOMO-

Espero que hayas disfrutado del contenido y recuerda colocarlo en práctica. Si te gusto nuestro mino ebook digital, Coloca la imagen en tus historias de Instagram escribiendo, (A Un paso de crear mi página inmobiliaria ganadora) No se te olvide etiquetarme como @nelsonperdomooficial que yo muy orgulloso realizare un Repost Nos vemos pronto.

Tu Amigo Nelson Perdomo

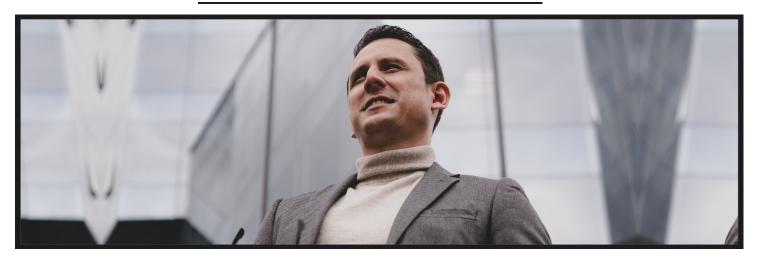


Melson Perdomo

20



#### SOBRE EL AUTOR NELSON PERDOMO



Empresario, conferencista, especialista en Marketing inmobiliario y fundador de Umin (University Marketing Inmobiliario), la primera y única universidad de marketing inmobiliario del habla Hispana.

Actualmente con una comunidad de más de 2.500 profesionales inmobiliarios que se están entrenando con nuestros programas de formación de marketing inmobiliario.

Apasionado por el mundo del marketing y los negocios, soy fiel creyente de que cuando tienes una propuesta de valor genuina puedes trasformar la vida de muchísimas personas.

Con estudios especiales en marketing digital y al día de hoy sigo estudiando, siguiendo como referencia las estrategias usadas por máximos exponentes a nivel mundial como Seth Godin, Martin Lindstrom y Philip Kotler. Soy Agency Partner de Manychat esta plataforma que nos permite realizar flujos de comunicación a través de chat marketing.

He sido estratega de marketing de grandes marcas del sector inmobiliario como Remax, Century 21, Coldwell Banker, Keller Williams y grandes desarrolladoras inmobiliarias del mercado Hispano.