

Mi web de autónomo

Por muy pequeña que sea tu empresa, si tienes una, o por muy sencilla que sea tu actividad si eres autónomo, hoy por hoy quien no tiene una web, no existe. Las *páginas amarillas* van siendo cada vez más desconocidas para la población joven. Y para los menos jóvenes también están perdiendo terreno frente a el omnipresente Internet.

Así que si no quieres comprobar cómo año tras año recibes menos llamadas de clientes nuevos, no te queda otra que hacerte visible en Internet.

Hay varias opciones, algunas de ellas gratuitas; la mayoría con un gasto mínimo; y algunas ya con más nivel y más caras.

Salvo que pretendas hacer de tu espacio en la red una extensión de tu oficina, lo más importante que debe aparecer (por no decir lo único) es a qué te dedicas (¿qué trabajo/s haces?) y cómo contactar contigo.

Pero a partir de ahí, la cantidad de información que puedes llegar a incluir es tremenda, y puede suponer la clave que marque la diferencia con otras empresas u autónomos del ramo. Si te vas a hacer una página web, más importante que lo que tú quieres que aparezca es pensar en qué quiere saber un posible cliente:

- ¿A qué se dedica tu empresa?
- ¿Vendes los productos o contratas tus servicios por medio *online*?
- ¿Cómo contactar de forma eficaz contigo?

Si estas tres cuestiones no están explicadas en la primera página... habrá una parte importante de posibles clientes que "pasarán" de tu web. Aquí impera la ley del menor esfuerzo. La información importante para el cliente debe estar disponible de forma casi inmediata, sin repartirla por subpáginas. Otras cuestiones que pueden ayudar a que el cliente decida contratarte a través de la información que proporcionas en tu web pueden ser:

- Aspectos que te diferencian de tus competidores (tu experiencia, especialidades, horarios especiales...), en definitiva aspectos que no ofrezcan los demás.
- Qué es lo que vendes. Una cosa es a lo que se dedica tu empresa o tu actividad (fontanería, ropa de bebés, diseño de páginas web...) y otra distinta qué tipo de artículos o servicios vendes exactamente. Es bueno tener una lista concreta.
- Referencias. Aunque para los autónomos y pymes es más complicado que para grandes empresas, es interesante tener una lista de clientes importantes para los que hayamos trabajado. Eso inspira confianza.

¿Sabes que ahora es posible hacerse una página a partir de tu perfil en Facebook? Para los que no sabemos mucho de programación y tal, es una opción a tener en cuenta. No nos cuesta

dinero y si nos creamos un perfil profesional, es bastante sencillo de gestionar. ¿Te imaginas gestionar tu actividad profesional desde Facebook... ?

¿Conoces los **dominios .tel**? Están especialmente pensados para presentar la información profesional de empresas y trabajadores.

(Ver sobre dominios tel: eldirectoriotelefonico.com)

Fuente: <http://blog.infoautonomos.com/mi-web-de-autonomo/>