quevia

¿ESTÁN ENCONTRANDO TU EMPRESA?

Una guía práctica para convertir la presencia digital en oportunidades reales.



Presentado por

quevia

quevia

¿ESTÁN ENCONTRANDO TU EMPRESA?

Una guía práctica para convertir la presencia digital en oportunidades reales.

Tu negocio puede ser excelente en el mundo real. Pero hay una pregunta que viene antes de todo: cuando alguien busca lo que ofreces, ¿aparece tu empresa?

Hoy esa búsqueda puede empezar en Google, Maps, las redes sociales, una web o incluso una herramienta de inteligencia artificial.

Antes de que la elijan, tu empresa necesita ser encontrada.

De tu negocio real a un futuro más grande.

Tu Perfil de Empresa en Google puede abrir nuevas puertas.

Muchas empresas ofrecen excelentes productos y servicios, pero no se presentan con claridad cuando alguien busca en Google. Un perfil bien estructurado aumenta la visibilidad, transmite confianza y te acerca a nuevos clientes.

Lista de comprobación del Perfil de Empresa

- Nombre y categoría correctos
- Teléfono y horario actualizados
- Servicios bien descritos
- Fotos reales
- Web y WhatsApp vinculados

Cuando el perfil es claro, el cliente entiende más rápido, confía más y contacta con menos obstáculos.

LAS BÚSQUEDAS HAN CAMBIADO.

Antes

• Buscar

• Abrir varios enlaces

• Comparar por tu cuenta

Ahora

• Buscar

• Google y la IA organizan la información

• El usuario elige entre pocas opciones

Ser comprendido por las plataformas se ha vuelto decisivo.

El original ilustra este cambio con búsquedas de floristerías y fichas de empresa. Son ejemplos didácticos, no testimonios de Quevia ni afirmaciones sobre negocios locales.

HAZ ESTA PRUEBA EN 30 SEGUNDOS.

1. Busca en Google el servicio principal que vende tu empresa.

2. No busques por el nombre de tu empresa.

3. Mira quién aparece primero.

¿Ha aparecido tu empresa?

Antes de vender, necesitas que te encuentren.

El ejemplo original busca instalación de aire acondicionado en Ribeirão Preto, Brasil. Utiliza el servicio y la zona de tu propio negocio.

MISMO SERVICIO. RESULTADOS DIFERENTES.

Dos empresas del mismo sector. Observa cómo una presencia digital bien estructurada marca la diferencia.

Empresa A

• Perfil completo

• Reseñas

• Web

• Información clara

Empresa B

• Perfil incompleto

• Poca información

• Sin web

• Poca claridad

Lo digital no consiste solo en estar presente. Consiste en estar estructurado.

7 AJUSTES GRATUITOS EN EL PERFIL DE EMPRESA DE GOOGLE.

Con unos ajustes sencillos, tu empresa gana visibilidad, transmite más confianza y atrae a más clientes en Google.

1. Categoría
2. Servicios
3. Descripción
4. Fotos
5. Horario
6. Teléfono
7. Reseñas

Octavo elemento de gran valor: una web vinculada.

Pequeños ajustes. Grandes resultados.

CADA CANAL CUMPLE UNA FUNCIÓN.

Juntos generan más oportunidades para tu negocio.

Instagram: relación

Muestra el día a día, consejos y resultados, y acerca tu marca a las personas.

Google: descubrimiento

Sitúa tu empresa en el mapa cuando alguien busca soluciones en tu zona.

Web: profundidad

Presenta todos los servicios, casos, ventajas y elementos de confianza para quienes quieren saber más antes de decidir.

WhatsApp: conversación

Resuelve dudas, envía presupuestos y facilita el cierre con rapidez y de forma práctica.

Más personas nos conocen. Más oportunidades de negocio. Más confort en más hogares: son las etapas que ilustra el ejemplo de climatización del original.

UN INSTAGRAM FUERTE ES ESTUPENDO. PERO NO LO HACE TODO SOLO.

Instagram muestra tus trabajos. Google ayuda a nuevas personas a encontrar tu empresa cuando ya están buscando una solución.

En Instagram

• Muestras trabajos

• Generas relaciones

• Refuerzas la marca

En las búsquedas

• Captas intención

• Generas descubrimiento

• Diriges al contacto

Instagram atrae y conecta → Google aporta intención → la web convierte → WhatsApp atiende y cierra.

Cuando Instagram, Google, la web y WhatsApp trabajan juntos, tu empresa crea más puertas de entrada.

TU WEB PUEDE CONVERTIRSE EN TU MEJOR VENDEDOR.

No basta con tener cualquier web. Lo ideal es una web estructurada que explique tu empresa y facilite la elección del cliente.

- Más claridad
- Más credibilidad
- Contacto más fácil
- Más oportunidades

Web convencional

Bonita, pero superficial. Explica poco los servicios. Aporta menos contexto a las búsquedas y a la IA.

Web estructurada

Explica los servicios con claridad. Organiza la ubicación y las pruebas. Lleva al cliente mejor preparado a WhatsApp.

Tu web es la fuente oficial que ayuda a clientes, Google e IA a entender quién es tu empresa.

UNA WEB BONITA NO BASTA.

Una buena web debe explicar:

• Quién es la empresa

• Qué hace

• Dónde trabaja

• Qué servicios ofrece

• Cómo contactar

Esta información ayuda al cliente a entender rápidamente si tu empresa tiene la solución que busca.

El diseño llama la atención. La estructura genera comprensión.

WEB CONVENCIONAL × WEB ESTRUCTURADA.

Los servicios importantes merecen páginas claras.

Cuando cada servicio tiene su propia explicación, el cliente entiende mejor, Google obtiene más contexto y tu empresa aumenta las posibilidades de contacto.

Web convencional

• Explica poco los servicios

• Genera menos contexto para Google y para el cliente

• Menos claridad y más dudas

Web estructurada

• Explica cada servicio en páginas propias

• Organiza ubicación, pruebas y ventajas

• Lleva al cliente mejor preparado a WhatsApp

Una página clara genera comprensión. La comprensión genera más posibilidades de contacto.

LA PROMESA LLAMA LA ATENCIÓN. LA PRUEBA GENERA CONFIANZA.

Un buen titular despierta interés. Pero la prueba adecuada ayuda al cliente a confiar y elegir tu empresa.

Reseñas reales

Muestran la experiencia de otros clientes.

Fotos y resultados

Ayudan al cliente a visualizar el servicio.

Información clara

Reduce las dudas y acelera la decisión.

El original utiliza una web ilustrativa de climatización, reseñas y fotos de antes y después para mostrar estos tipos de pruebas. No son testimonios de clientes de Quevia.

La promesa atrae la mirada. La prueba ayuda a decidir.

LAS PREGUNTAS DE LOS CLIENTES SE CONVIERTEN EN CONTENIDO.

Cada pregunta repetida es una oportunidad de orientar mejor al cliente y aparecer con más claridad en las búsquedas.

Ejemplos: ¿Entregáis el mismo día? ¿Qué tipos de ramos hacéis? ¿Cómo hago el pedido? ¿Atendéis bodas y eventos?

Preguntas frecuentes en la web

Responde a las dudas más comunes de forma clara y organizada.

Publicación en Instagram

Convierte preguntas en consejos e inspiración para tus seguidores.

Descripción en Google

Explica tus servicios y ventajas a quienes buscan en la zona.

Respuesta estándar en WhatsApp

Agiliza la atención con respuestas preparadas y coherentes.

Cuando la duda se convierte en contenido, tu empresa orienta mejor y vende con menos obstáculos.

EL CLIENTE TE HA ENCONTRADO. ¿Y AHORA?

Que te encuentren es solo el principio. Sin respuesta rápida, organización y seguimiento, se escapan las oportunidades.

Del contacto a la venta

El cliente te encuentra en Google → contacta por WhatsApp → recibe un presupuesto → se convierte en cliente.

Qué lo dificulta

• Respuestas lentas: el cliente pierde interés y busca otra empresa.

• Presupuestos sin respuesta: los envías, pero el cliente no responde.

• Seguimiento olvidado: las oportunidades se enfrían y se pierden.

• Mensajes acumulados: las conversaciones se mezclan y los clientes se quedan sin respuesta.

Qué ayuda

• WhatsApp organizado: todas las conversaciones en un solo lugar.

• Respuesta más rápida: atiende en el momento adecuado.

• Proceso comercial: del contacto al cierre.

• Más oportunidades aprovechadas: menos pérdidas y más ventas.

Encontrar al cliente es importante. Atender bien y hacer seguimiento transforma el interés en oportunidad.

DEL DESCUBRIMIENTO A LA VENTA.

Con una presencia digital organizada, el cliente avanza hacia la decisión con más claridad.

1. Encontrado: aparece en la búsqueda. Google muestra el negocio a nuevos clientes.

2. Comprendido: entiende lo que haces. La web explica los servicios con claridad.

3. Considerado: compara con confianza. Instagram muestra el día a día, proyectos y opiniones de clientes.

4. Elegido: decide hablar contigo. WhatsApp facilita el primer contacto y acelera la conversación.

5. Atendido: recibe respuesta y orientación. La IA ayuda a resolver dudas y mantiene una atención ágil.

6. Venta: se convierte en una oportunidad real. Resultados: más conversaciones, más presupuestos y más ventas.

Tu presencia digital funciona mejor cuando cada etapa prepara la siguiente.

LISTA FINAL + DIAGNÓSTICO QUEVIA

Si tu empresa ya hace un buen trabajo en el mundo real, el siguiente paso es organizar la presencia digital para que la encuentren, la entiendan y la elijan.

Tu lista final

Comprueba si los puntos principales están al día:

• Perfil de Empresa en Google actualizado

• Instagram alineado con el negocio

• Web con información clara

• Servicios explicados en páginas propias

• WhatsApp preparado para atender

• Proceso comercial organizado

Diagnóstico Quevia

Un análisis práctico de tu presencia digital para mostrar qué funciona, qué puede mejorar y cuáles son los siguientes pasos para que crezca tu negocio.

• Identifica obstáculos en la presencia digital

• Muestra prioridades de mejora

• Señala con claridad los siguientes pasos

Habla con Quevia → +55 16 99775-5784 · comercial@quevia.com.br

Antes de vender más, tu empresa necesita que la encuentren, la entiendan y la atiendan bien.