

Checklist — Estructura de páginas que
posicionan

Sobre mí / Servicios

Plantilla práctica para posicionar y vender

Por Fabini | @ilfabini

  **Guía gratuita** - Todo lo que necesitas para crear páginas web que conviertan visitantes en clientes

Cómo usar esta checklist

July
17

Cuándo aplicarla

- Al crear tu web desde cero
- Rediseñando páginas existentes
- Optimizando conversiones



Duración estimada

- Página "Sobre mí": 2-3 horas
- Página "Servicios": 3-4 horas
- Implementación: 1 día



Qué necesitas

- Testimonios de clientes
- Fotos profesionales
- Lista de servicios clara
- Ejemplos de tu trabajo

Esta checklist está diseñada para profesionales de marketing y emprendedores que quieren que su web trabaje por ellos las 24 horas. No necesitas conocimientos técnicos avanzados, solo seguir cada paso de forma ordenada.

Cada sección incluye ejemplos prácticos que puedes adaptar directamente a tu negocio. Los elementos marcados como opcionales puedes incluirlos según tu sector y audiencia específica.

Consejo clave: Aplica todos los elementos básicos antes de añadir elementos avanzados. Una estructura sólida es más importante que funcionalidades complejas.

Página "Sobre mí" — Estructura completa

Above the fold (Lo primero que ven)

01

H1 con beneficio claro

No escribas "Sobre mí". Usa el beneficio principal que ofreces:

- "Ayudo a empresas a vender más con marketing digital"
- "Diseño webs que convierten visitantes en clientes"
- "Automatizo procesos para que crezcas sin estrés"

02

Subtítulo "para quién"

Específica tu audiencia ideal en una línea:

- "Para empresas B2B que quieren generar más leads"
- "Especializado en startups tecnológicas en crecimiento"
- "Trabajo con consultores que buscan automatizar su negocio"

03

CTA visible

Botón principal que destaque con acción específica:

- "Reserva tu consulta gratuita"
- "Ver mis servicios"
- "Descargar caso de éxito"

El "above the fold" es crucial porque el 70% de usuarios decide en los primeros 5 segundos si tu web les interesa. Un H1 centrado en beneficios en lugar de en ti mismo aumenta la retención hasta un 40%.

Evita frases genéricas como "Soy María, especialista en marketing". En su lugar, enfócate en el resultado que consigues para tus clientes. Tu audiencia no compra servicios, compra soluciones a sus problemas específicos.

Cómo trabajo y mi historia

Proceso en 3 pasos claros



1. Análisis

[[Explica tu proceso de diagnóstico inicial]]

Ejemplo: "Analizamos tu situación actual y identificamos las oportunidades de crecimiento más rentables"



2. Estrategia

[[Describe tu metodología de trabajo]]

Ejemplo: "Diseñamos un plan personalizado con objetivos medibles y plazos realistas"



3. Resultados

[[Explica cómo entregas valor]]

Ejemplo: "Implementamos y optimizamos hasta conseguir los resultados acordados"

Tu historia breve (2-3 líneas)

No cuentes tu vida entera. Enfócate en **por qué** haces lo que haces y **cómo** eso beneficia a tus clientes.

"Después de 10 años ayudando a empresas a crecer, he desarrollado un método que reduce el tiempo de implementación a la mitad mientras duplica los resultados."

Tu historia debe conectar emocionalmente pero siempre volviendo al beneficio para el cliente. Evita datos irrelevantes como dónde estudiaste o tus aficiones, a menos que aporten credibilidad profesional directa.



FAQ y enlaces internos

FAQ estratégicas (3-5 preguntas clave)

1

¿Cuánto tiempo lleva ver resultados?

[[Tu respuesta específica con plazos realistas]]

2

¿Trabajas con empresas de mi sector?

[[Especifica sectores donde tienes experiencia]]

3

¿Cuál es tu tarifa?

[[Rango de precios o "depende de", con enlace a servicios]]

4

¿Ofreces garantía?

[[Tu política de garantía o satisfacción]]

5

¿Cómo empezamos a trabajar juntos?

[[Proceso de onboarding paso a paso]]

CTA final potente

Después de toda la información, es momento de la acción:

- "¿Listo para triplicar tus ventas? Reserva tu consulta gratuita"
- "Empecemos hoy mismo - Descarga mi diagnóstico gratuito"
- "¿Hablamos? Agenda 15 minutos sin compromiso"

Enlaces internos estratégicos

- → **Servicios** (página principal)
- → **Casos de éxito**
- → **Blog** (artículos relevantes)
- → **Contacto**
- → **Recursos gratuitos**



Title/Meta ejemplo:

Title: "[[Tu nombre]] - [[Beneficio principal]] para [[audiencia]]" (máx. 60 caracteres)

Meta: "[[Resultado específico]] para [[tipo de empresa]]. [[Credencial clave]]. Consulta gratuita disponible." (máx. 155 caracteres)

Página "Servicios" — Estructura que vende

H1 que posiciona + valor diferencial

Tu H1 debe ser claro sobre QUÉ haces y diferente de la competencia:

✓ H1 Efectivo

"Marketing digital que genera leads cualificados en 30 días"

Específico + Beneficio + Tiempo

✗ H1 Genérico

"Mis servicios de marketing"

No aporta valor ni diferenciación

Tu valor diferencial debe responder:

- ¿Por qué eres diferente? Tu metodología única
- ¿Para quién es ideal? Tu cliente perfecto
- ¿Qué garantías? Tu compromiso específico
- ¿En cuánto tiempo? Plazos realistas

"El único consultor en España especializado en automatización para despachos de abogados con +50 empleados"



Evita frases como "soluciones integrales" o "servicio personalizado" porque las usa todo el mundo. Tu diferenciación debe ser tan específica que sea difícil de copiar por la competencia.

Listado de servicios que convierte

Estructura: Problema → Solución → Resultado

SEO Posicionamiento

Problema: Tu web no aparece en Google cuando buscan tu servicio

Solución: Optimización técnica + contenido + link building estratégico

Resultado: Primeras posiciones en 4-6 meses, +300% tráfico orgánico

Google Ads

Problema: Gastas en publicidad pero no generas ventas rentables

Solución: Campañas optimizadas + landing pages que convierten

Resultado: ROI mínimo 300%, leads cualificados desde el primer mes

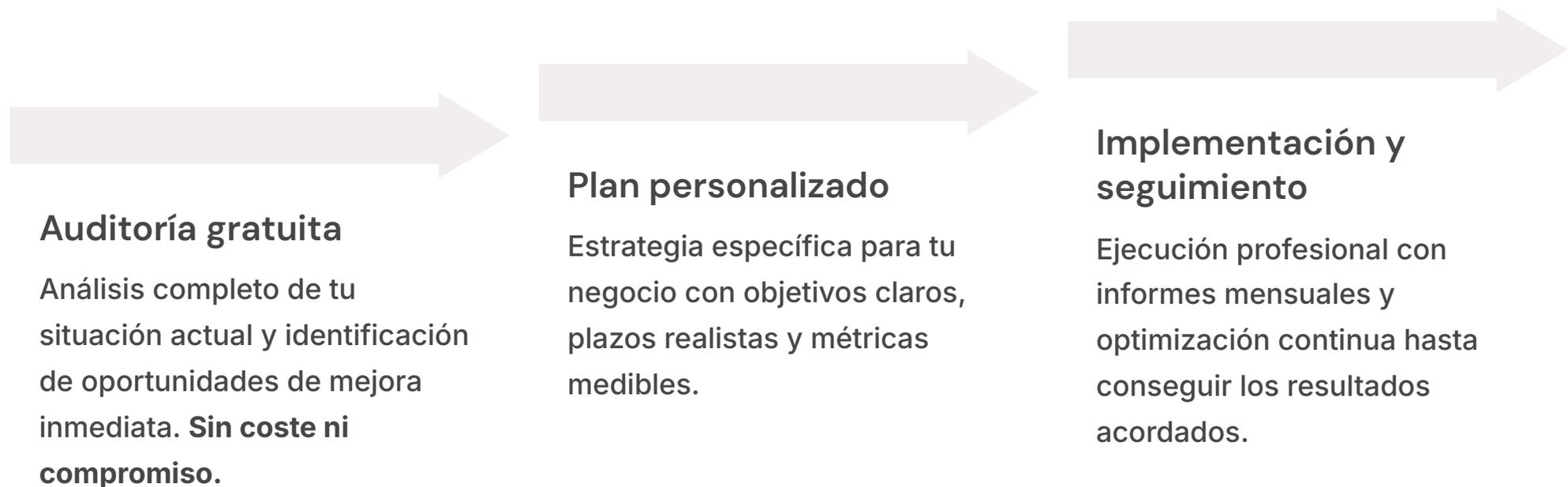
Social Media

Problema: Tienes seguidores pero no se convierten en clientes

Solución: Contenido estratégico + funnel de conversión integrado

Resultado: +50% engagement, conversión a clientes del 8-12%

Proceso simplificado en 3 pasos



Cada servicio debe mostrar claramente el antes y el después. Los clientes no compran horas de trabajo, compran la transformación que van a experimentar en su negocio.

Checklist imprimible para implementar

✓	Elemento a revisar	Estado
<input type="checkbox"/>	H1 con beneficio claro (no "Sobre mí")	Pendiente
<input type="checkbox"/>	Subtítulo especificando "para quién"	Pendiente
<input type="checkbox"/>	CTA visible above the fold	Pendiente
<input type="checkbox"/>	3 bullets con resultados medibles	Pendiente
<input type="checkbox"/>	1-2 testimonios con nombre y empresa	Pendiente
<input type="checkbox"/>	Proceso de trabajo en 3 pasos	Pendiente
<input type="checkbox"/>	Historia personal enfocada en beneficio cliente	Pendiente
<input type="checkbox"/>	FAQ con 3-5 preguntas estratégicas	Pendiente
<input type="checkbox"/>	Enlaces internos a servicios/contacto/blog	Pendiente
<input type="checkbox"/>	Title y meta descripción optimizados	Pendiente
<input type="checkbox"/>	Servicios estructura problema-solución-resultado	Pendiente
<input type="checkbox"/>	CTA final potente con acción específica	Pendiente

Imprime esta checklist y ve marcando cada elemento conforme lo implementes. La satisfacción de completar cada punto te mantendrá motivado durante el proceso.

Errores comunes que debes evitar

H1 vago o centrado en ti

~~"Soy Juan, especialista en marketing"~~ → "Aumento las ventas B2B un 200% con marketing digital"

CTA escondido o poco claro

~~"Contacta"~~ → "Reserva tu auditoría gratuita de 30 minutos"

Sin jerarquía visual

Usa H2, H3, bullets y espaciado para que se pueda escanear rápidamente

FAQ inexistente

Las FAQ responden objeciones y mejoran el SEO. Nunca las omitas

Sin enlaces internos

Facilita la navegación y mejora el tiempo en página

Recursos adicionales y próximos pasos

Ejemplos de microcopy listos para usar

5 H1 de beneficio (copia y pega):

- "Genero leads cualificados que se convierten en ventas"
- "Automatizo tu negocio para que crezcas sin trabajar más horas"
- "Posiciono tu empresa en Google para atraer clientes cada día"
- "Diseño webs que venden mientras duermes"
- "Optimizo procesos para reducir costes un 40%"

5 CTAs que funcionan:

- "Reserva tu consulta gratuita de 30 minutos"
- "Descarga el diagnóstico gratuito de tu web"
- "¿Hablamos? Agenda una llamada sin compromiso"
- "Solicita tu auditoría SEO gratuita"
- "Empezamos hoy - Pide tu presupuesto personalizado"

5 preguntas FAQ típicas:

1. ¿Cuánto tiempo lleva ver resultados?
2. ¿Cuál es tu tarifa aproximada?
3. ¿Trabajas con empresas de mi sector?
4. ¿Ofreces algún tipo de garantía?
5. ¿Cómo es el proceso de trabajo contigo?

 **Personaliza estos ejemplos con tu estilo y sector específico.** Son plantillas de base que han demostrado funcionar.

Tu próximo paso

Implementa primero tu página "Sobre mí" completamente antes de pasar a "Servicios"

Mide resultados

Instala Google Analytics y mide tiempo en página, tasa de rebote y conversiones

Optimiza continuamente

Testea diferentes versiones de H1 y CTA cada mes para mejorar conversiones

¡Es tu momento!

Tienes todo lo necesario para crear páginas que realmente conviertan. No esperes el momento perfecto, empieza hoy mismo con el primer punto de la checklist.

[Descarga más recursos gratuitos](#)

[Sígueme @ilfabini](#)

Recuerda: Una web que no vende es solo un gasto. Una web optimizada es tu mejor comercial trabajando 24/7.