ARTURO VILLAGOMEZ / CASO DE PORTAFOLIO

Comprender la oferta y medir el recorrido

Estrategia, contenido y diseño web
para orientar el siguiente paso

Explorar el sitio / donventas.mx



Escena conceptual · Muestras educativas del sistema de marca

Escena conceptual · Arturo Villagomez

EL PROBLEMA / MI APORTACIÓN

Que la audiencia entienda qué hacer después

EL RETO

Quien busca apoyo para su marca necesita reconocer si la oferta responde a su situación, entender cómo se trabajará y saber qué hacer después. El reto era construir ese recorrido y definir cómo observar sus fricciones.

MI APORTACIÓN

Desarrollé la estrategia de oferta, el sistema de marca, la arquitectura del sitio y contenidos basados en preguntas de la audiencia. Incorporé criterios de SEO y dirigí la configuración y las pruebas de eventos y embudos en GA4 y GTM.



CÓMO LO TRABAJÉ

Oferta, contenido y medición

Reconocer	Ayudar a la audiencia a identificar su situación.
Comprender	Explicar la oferta, el proceso y el siguiente paso.
Observar	Definir eventos y distinguir señales de resultados.





Muestras educativas del sistema de marca

Escena conceptual · Arturo Villagomez

RESULTADO / CAPACIDADES

Comunicar, medir y aprender

También diseñé un piloto de reporting y reglas para distinguir visitas, contactos, oportunidades y resultados comerciales. El trabajo dejó una base de comunicación y medición con controles de calidad y pendientes documentados. Mi aportación conecta diseño, contenido y analítica con las decisiones que necesita tomar el negocio.

CAPACIDADES

Estrategia de oferta y contenido

Arquitectura web y SEO

Eventos, embudos y reporting

ALCANCE

Configuración y pruebas de medición; piloto de reporting. No se atribuyen aumentos de ventas o conversión sin evidencia.



Explorar el sitio / donventas.mx