



# Checklist de optimizaciones

## Optimizaciones para tu página de inicio

**#1** ¿Tienes una imagen grande y con un mensaje claro que incluya una llamada a la acción?  
¿Está tu propuesta de valor / venta bien clara?

Buen ejemplo: → <https://www.zalando.es/>

**#2** ¿Tienes en tu menú enlaces que lleven al usuario a la páginas más importantes?

Buen ejemplo: → [https://es.aliexpress.com/es\\_home.htm](https://es.aliexpress.com/es_home.htm)

**#3** ¿Estás destacando alguna promoción u oferta en tu menú fijo?

Buen ejemplo: → <https://es.shop.gopro.com/EMEA/cameras/>

**#4** ¿Destacas la prueba social en la home?

Buen ejemplo: → <https://www.thinkgeek.com/>

**#5** ¿Está el teléfono de atención al público en tu header, encima de tu barra de navegación?

Buen ejemplo: → <https://www.vinoseleccion.com/>

**#6** ¿Tienes una introducción al *sobre nosotros* para aumentar la confianza?

Buen ejemplo: → <https://www.vinissimus.com/es/>

**#7** ¿Tienes elementos que potencien la credibilidad en tu home?

Buen ejemplo: → <https://www.giftcampaign.es/>

## Optimizaciones para tus páginas de categorías

**#8** ¿Muestras los productos que se hayan agotado temporalmente?

Buen ejemplo: → <https://www.pccomponentes.com/portatiles>

**#9** ¿Tienes alguna opción de filtrado dinámico en la página de categoría?

Buen ejemplo: → [https://shop.mango.com/es/hombre/chaquetas\\_c16042202/azules?c=13](https://shop.mango.com/es/hombre/chaquetas_c16042202/azules?c=13)

**#10** ¿Insertas información sobre cada categoría para mejorar el SEO de este tipo de páginas?

Buen ejemplo: → <https://www.pccomponentes.com/portatiles>

**#11** ¿Muestras avisos tipo “Promoción”, “Solo quedan x unidades”, etc en tus páginas de categoría?

Buen ejemplo: → <https://www.pccomponentes.com/smartphone-moviles>

## Optimizaciones para el footer de tu tienda

**#12** ¿Has destacado todas tus formas de pago con sus logos en el footer?

Buen ejemplo: → <http://www.asos.com/es/mujer/>

**#13** ¿Ofreces la opción de que se inscriban a tu newsletter en el footer?

Buen ejemplo: → <https://www.casadellibro.com/>

**#14** ¿Tienes disponibles los links a los textos legales?

Buen ejemplo: → <https://www.pullandbear.com/es/>

**#15** ¿Tienes sellos de calidad que ayuden a aumentar la confianza?

Buen ejemplo: → <https://www.bodeboca.com/>

## Optimizaciones para tus páginas de producto

**#16** ¿Es tu página de producto una página limpia y libre de distracciones?

Buen ejemplo: →

[http://www.converse.com/es/regular/chuck-70-canvas-brights/160520C.html?lang=es\\_ES](http://www.converse.com/es/regular/chuck-70-canvas-brights/160520C.html?lang=es_ES)

**#17** ¿Son las imágenes de tus productos de alta resolución y tomadas desde distintos ángulos?

Buen ejemplo: →

<https://eu.billabong.com/shop/product/boardshorts/sundays-arlite-18-boardshorts>

**#18** ¿Son tus descripciones de producto fáciles de leer y tienen un buen formato?

Buen ejemplo: →

<https://www.rctecnic.com/drones/5673-black-knight-indestruible-ideal-para-ninos>

**#19** ¿Explicas a tus clientes potenciales como pueden usar tus productos de la mejor manera?

Buen ejemplo: →

<https://luluferris.com/tienda/material-para-manualidades/kit-costura-corona-cumpleanos/>

**#20** ¿Destacas el número de unidades que quedan para crear esa sensación de urgencia?

Buen ejemplo: → Visto en la práctica

**#21** ¿Utilizas un bloque de productos relacionados al final de tus páginas de venta o de producto?

Buen ejemplo: → Visto en la práctica

**#22** ¿Muestras los descuentos exactos en número y porcentaje?

Buen ejemplo: → <https://www.amazon.es/>

