

## El diseño web responsive se impone con un 72% de las navegaciones realizadas a través de dispositivos móviles

- El 86,9% de los consumidores realizan una búsqueda online antes de comprar un producto o contratar un servicio
- QDQ media ilustra a través de una infografía los principales elementos para conseguir una página web exitosa

**Madrid 25 de mayo de 2015.-** Vivimos en una sociedad digital y, por tanto, nuestros negocios también deben serlo. De ahí la importancia de tener una **web optimizada al máximo y responsive**. QDQ media muestra, a través de una clara **infografía**, cuáles son las **características que debe tener una página web optimizada**. Se deben tener en cuenta muchas y muy variadas características, empezando por la elección del dominio. Este debe ser fácil de recordar, con el nombre de la marca y la extensión apropiada. En España, por ejemplo, los usuarios utilizan **“.com” 20 veces más** que “.net” u “.org”.

Hasta no hace mucho, cuando se quería comprar un producto o servicio, bastaba con que nos lo hubiera recomendado un amigo. Actualmente, **el 86,9 por ciento de los consumidores hace una búsqueda on line o a través de su teléfono móvil** tras haber recibido esa sugerencia, antes de comprar.

Por todo esto, es imprescindible que la web tenga un **diseño responsive**. El 72% de los españoles navega en internet a través de smartphones u otros dispositivos móviles. En esa búsqueda, ya sea a través de un PC o a través de un Smartphone, los potenciales clientes tienen en cuenta y valoran positivamente una serie de características fundamentales. Por ejemplo, unas **imágenes atractivas** y de calidad atraen a un 63% más de potenciales clientes. No sólo hay que cuidar las imágenes, el contenido debe estar orientado a mejorar el posicionamiento orgánico en buscadores. En este sentido, se valoran positivamente las páginas que aportan información actual y de interés a los usuarios ya que al menos un 67% de los internautas buscan temas de actualidad y calidad en la red. Además, es importante tener en cuenta que **las ofertas y promociones incentivan la decisión de compra en un 18%**. El **contacto** debe ser **visible y fácil de usar** ya que es la “puerta” que conecta con ese potencial cliente.

Esto en cuanto al contenido, pero tampoco se deben perder de vista las **opiniones que se encuentran en blogs y foros**. La **tecnología** utilizada **marca la diferencia**. Medio segundo de espera en la carga de una página supone perder un 20% de tráfico. Además, contar con un buen alojamiento es muy importante ya que los servidores influyen en el rendimiento, tiempos de carga y capacidad de almacenamiento de una web.



Sobre QDQ media Link Vídeo: [QDQ media, la mayor agencia de marketing digital para los negocios:](#)

### Sobre QDQ media

Con más de 400 empleados y una cartera superior a 30.000 clientes, QDQ media es la mayor agencia de marketing online para los negocios. En 2011 se incorpora al Grupo Solocal, líder europeo en comunicación digital con representación en Francia, España, Luxemburgo y Austria. Esta adhesión supone una apuesta por reforzar el servicio integral a aquellas empresas que desean mejorar sus resultados en el entorno digital de la mano de profesionales del sector.

QDQ media incluye en su portfolio la creación de páginas web con diseño responsive, gestión de campañas de posicionamiento, publicidad digital, posicionamiento SEO, integración en redes sociales y estrategias de marketing de contenidos. Esta amplia oferta es posible gracias a los acuerdos estratégicos con empresas líderes del sector como Google™, Microsoft Advertising, PAN y 11870.com.

Además QDQ media desarrolla el proyecto “Activa Internet”, plataforma de divulgación de contenidos digitales, donde además de gestionar un blog centrado en estrategias de marketing online, se desarrollan eventos y talleres por toda España, ayudando a las pymes y emprendedores para que desarrollen adecuadamente sus estrategias de presencia digital.

### Contacto Prensa

#### **Agencia SIM**

Juliana Lorenzo

[jlorenzo@marketingsim.com](mailto:jlorenzo@marketingsim.com)

Elena Martín

[emartin@marketingsim.com](mailto:emartin@marketingsim.com)

91 449 01 11

Pº Marqués de Zafra, 38, 1º, ofc 3 y 4 28028 Madrid