antdigital ecom

AUDITORÍA DE TIENDA Y PROPUESTA

quierocasarme.cl diagnóstico de conversión

Revisión de la tienda en Shopify: recorrido de compra, confianza, catálogo, medición y posicionamiento en Google, con un plan para dejarla lista para vender.

PREPARADO PARA	PREPARADO POR	FECHA
Álvaro Moreno	Fernanda Martínez · ANT Digital	24 de noviembre de 2026

01 Resumen en cuatro cifras

Todas las cifras se obtuvieron del sitio público el 24-11-2026, sin acceso al panel de la tienda.

10/10 productos sin fotografía; el catálogo muestra la imagen genérica de Shopify

3 políticas obligatorias sin publicar: envíos, cambios y devoluciones, y términos

0 herramientas de Google conectadas: Analytics, Ads y Merchant Center

0,37 s de respuesta del servidor. La velocidad no es el problema

Conclusión. La base técnica es sana: el sitio es rápido, funciona bien en el celular, el pago con Webpay y Flow está operativo y el píxel de Meta está conectado. Lo que frena la venta es **la falta de confianza**: joyas de $240.000 a $1.100.000 sin una sola foto, contenido de prueba a la vista y sin políticas publicadas. En una compra de este valor, el cliente necesita ver, entender y confiar antes de pagar. Además, sin Google conectado, la marca no mide ni aparece donde la buscan.

02 Lo que está bien y se mantiene

Propuesta clara

Oro 18K, fabricación propia, grabado incluido y medidor de talla gratis: buenos argumentos que hoy quedan escondidos.

Packs Dúo y Trío

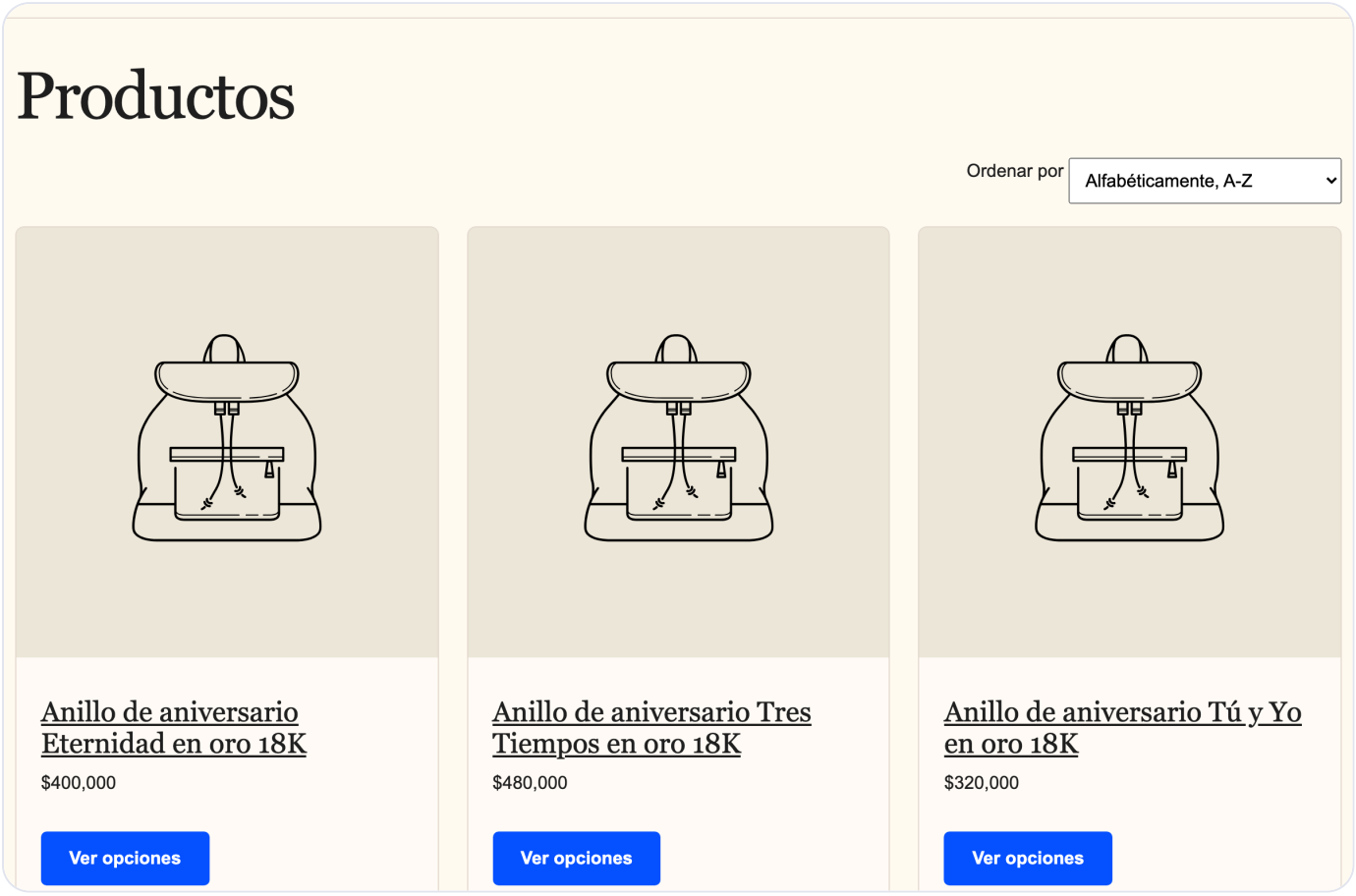
Una buena idea para subir el ticket. Hoy solo derivan a WhatsApp; se pueden comprar directo.

Técnica sana

Sin errores, rápida y sin desbordes en el celular. No hay que rehacer la plataforma, solo la tienda.

03 Lo que hoy frena la compra

Ordenado por impacto. Los tres primeros afectan directamente la decisión del cliente.



CRÍTICO

1. Ningún producto tiene fotografía

Los 10 productos del catálogo y todas las fichas muestran la ilustración de una mochila, que es la imagen de ejemplo que Shopify pone cuando un producto no tiene foto cargada.

> En joyería la foto es el producto. Nadie paga $400.000 por un anillo que no puede ver. Además, Google Shopping y los anuncios de catálogo de Meta no pueden mostrar productos sin imagen.



CRÍTICO

2. Opciones de prueba publicadas

El anillo de compromiso Solitario halo ofrece elegir entre «prueba 3» y «dasdda», ambas a $400.000. Son restos de la configuración que quedaron a la vista del cliente.

> Es lo que más daña la credibilidad de una marca premium: indica que nadie revisó la tienda antes de publicarla.



Imágenes de ejemplo. Se reemplazarán por comentarios reales.

CRÍTICO

3. Testimonios de ejemplo en la portada

La sección «La confianza de quienes ya nos eligieron» muestra tres conversaciones marcadas como «Ejemplo · Reemplazar por testimonio real».

> El bloque que debería generar confianza hace lo contrario. Es mejor no tener testimonios que mostrar unos de ejemplo.



CRÍTICO

4. Sin políticas y con el contacto vacío

Las páginas de envíos, cambios y devoluciones, y términos del servicio no existen (error 404). Solo está publicada la política de privacidad. La página de contacto está titulada en inglés («Contact») y no tiene contenido.

> La Ley del Consumidor obliga a informar las condiciones de despacho, garantía y derecho a retracto. Para el cliente, son las respuestas que busca justo antes de pagar.

04 Otros puntos de recorrido y catálogo

PUNTO	QUÉ SE OBSERVA	IMPACTO
Formato de precio	$405,000 (con coma) en el catálogo y las fichas, y $405.000 en la portada.	MEDIO
Medidor de tallas en el catálogo	Aparece como producto a $0 junto a las joyas; debería ser un beneficio, no un producto.	MEDIO
Información en la ficha	Un solo párrafo: faltan plazo de fabricación, garantía, cuidados, guía de peso y ancho, y despacho.	MEDIO
Packs Dúo y Trío	Solo derivan a WhatsApp; no se pueden comprar en la tienda.	MEDIO

05 Medición y posicionamiento

HERRAMIENTA O ELEMENTO	ESTADO ACTUAL	ESTADO
Píxel de Meta	Conectado con la app oficial de Facebook e Instagram, con la API de conversiones activa. Falta confirmar con una compra de prueba que el evento de compra se registre.	CONECTADO
Google Analytics 4	No instalado. No hay forma de saber de dónde vienen las visitas ni en qué paso se van.	FALTA
Google Merchant Center	No conectado. Los productos no aparecen en Google Shopping.	FALTA
Título y descripción de la portada	El título es «Quiero casarme store» y no hay descripción para Google.	CORREGIR
Datos estructurados	Las fichas tienen los datos de producto de Shopify; falta el de la joyería (marca, contacto, redes) y el de preguntas frecuentes.	PARCIAL
Contenido para buscar	No hay páginas para búsquedas como «argollas de matrimonio oro 18k» o «cómo saber la talla de anillo».	OPORTUNIDAD

06 Propuesta: rediseño con foco en conversión

Diseño, experiencia de compra y estructura van juntos: la ficha, el menú y el recorrido se piensan primero para vender y después se visten con la marca. Tomamos el logo, la paleta y las fotografías que está preparando su equipo de branding y construimos la tienda sobre esa base. Así no se paga dos veces por el mismo trabajo.

SEMANA 1
Estructura y recorrido
Menú, portada, colecciones y ficha de joyería definidas para convertir. Puede avanzar en paralelo al branding.

SEMANA 2
Diseño con su marca
Aplicamos logo, paleta y fotos a cada pantalla, en escritorio y celular. Revisión con usted.

SEMANA 3
Montaje y medición
Tienda construida en Shopify, catálogo limpio, políticas, Analytics 4, Merchant Center y revisión del píxel.

SEMANA 4
Pruebas y publicación
Compra de prueba completa, ajustes finales y publicación con su aprobación.

Cómo queda la nueva ficha de producto

- Galería con fotos del modelo y la joya puesta en la mano
- Precio claro, aclarando si es por unidad o por el par
- Selector visual de peso y ancho, con una guía para elegir
- Grabado y talla dentro del mismo paso de compra
- Plazo de fabricación, despacho y garantía antes del botón de compra
- Preguntas frecuentes y reseñas reales al final de la ficha

Cómo vamos a medir el resultado

- Embudo en Analytics 4: visitas, ficha vista, carro, pago y compra
- Origen de cada venta: Meta, Google, Instagram o WhatsApp
- Consultas por WhatsApp contadas como conversión
- Informe de cierre con la línea base y lo que cambió tras publicar

07 Inversión

Plan único con todo incluido. Facturación exenta de IVA.

REDISEÑO Y OPTIMIZACIÓN DE LA TIENDA

~~$1.390.000~~

$1.190.000

Pago único · 4 semanas desde la aprobación

PRECIO VÁLIDO HASTA EL 05-12-2026

- Rediseño de portada, colecciones, ficha de producto, carro y páginas informativas
- Ficha de joyería: galería, guía de peso y ancho, grabado, medidor de talla, plazo y garantía
- Packs Dúo y Trío comprables en la tienda
- Limpieza del catálogo, formato de precio en pesos chilenos y reseñas reales
- Políticas de envíos, cambios y devoluciones, y términos, más la página de contacto
- Analytics 4, Merchant Center y revisión del píxel de Meta con una compra de prueba
- Títulos, descripciones y datos estructurados para Google
- Todo autoadministrable desde el panel de Shopify

Forma de pago

Al aprobar Inicio del proyecto	**$595.000**
Al publicar Tienda aprobada y en línea	**$595.000**

Lo que necesitamos de usted

- Logo, paleta y fotografías de su equipo de branding
- Acceso de colaborador a la tienda de Shopify
- Plazo de fabricación, costos de envío y condiciones de garantía

08 Condiciones

1. Las fotografías de producto son parte del branding; ANT las optimiza y las monta en la tienda.
2. Incluye dos rondas de ajustes sobre el diseño. Los cambios fuera del alcance se cotizan por separado.
3. La tienda se trabaja en un tema borrador y se publica solo con su aprobación.
4. La inversión en publicidad, apps de pago y comisiones de Webpay o Flow no pasan por ANT.

09 Datos de transferencia

RAZÓN SOCIAL ANT Servicios Digitales Ltda.	RUT 78.295.593-4	BANCO Banco de Chile
CUENTA CORRIENTE 3191528603	CORREO administracion@antdigital.cl	DOCUMENTO Factura exenta de IVA

Aceptación · nombre y firma

Fecha