

Descargable para profesionales del diseño, arquitectura y reformas

Tu web tiene visitas pero nadie llama. Aquí está el motivo.

5 errores de comunicación que frenan las consultas — y cómo corregirlos sin tocar el diseño.

Carmen Conecta · Descargable gratuito · 2026

Tu web tiene visitas pero nadie llama. Aquí está el motivo.

Tienes una web. Quizás la hiciste hace uno o dos años, te costó dinero y esfuerzo, y estás bastante contento con cómo quedó. Google Analytics te dice que entra gente. Pero el teléfono no suena. El formulario de contacto lleva semanas sin una consulta nueva. Y no entiendes muy bien por qué.

La respuesta casi nunca está en el diseño. Está en la comunicación. En lo que tu web dice — y en lo que no dice — en los primeros diez segundos.

El problema no es que tu web sea fea. Es que no convierte.

Una web puede ser visualmente impecable y al mismo tiempo ser completamente ineficaz para conseguir clientes. Porque la pregunta que se hace alguien que llega a tu web por primera vez no es "¿está bien diseñada?" sino "¿esta persona puede resolver mi problema?"

Si esa pregunta no tiene respuesta clara en los primeros segundos, el visitante se va. Sin llamar. Sin dejar sus datos. Sin que sepas que estuvo allí.

5 errores de comunicación que frenan las consultas

Error 1: La primera frase habla de ti, no del cliente

"Somos un estudio de interiorismo con más de 15 años de experiencia." Correcto. Pero el cliente no llega a tu web pensando en ti. Llega pensando en su problema: el salón que no funciona, la cocina que odia, la reforma que no sabe por dónde empezar. Si tu primera frase no conecta con eso, has perdido su atención.

Prueba esto: cambia "Somos un estudio de..." por "Transformamos espacios que no funcionan en hogares que te gustan vivir." La información sobre ti viene después — cuando ya tienes su atención.

Error 2: No queda claro para quién trabajas ni dónde

Si tu web no dice en algún lugar visible que trabajas en Murcia (o en la zona que sea), o que te especializas en reformas de vivienda (o en lo que sea), el visitante no sabe si eres la opción correcta para él. La especificidad genera confianza. La vaguedad genera dudas.

Error 3: No hay ninguna señal de prueba social visible

Las fotos de proyectos son importantes. Pero las reseñas de clientes reales, los testimonios con nombre y contexto, el número de proyectos completados — eso es lo que reduce el riesgo percibido de contactarte. Si no está en tu web, el visitante no tiene motivos suficientes

para arriesgarse.

Error 4: El siguiente paso no está claro

¿Qué quieres que haga el visitante cuando termina de ver tu web? Si la respuesta no está señalizada de forma visible — un botón, una frase, una llamada a la acción concreta — el visitante se va porque no sabe qué hacer. No es pereza. Es que no le has dicho qué es lo siguiente.

Error 5: El formulario de contacto pide demasiado

Nombre, apellidos, teléfono, email, tipo de proyecto, presupuesto estimado, fecha de inicio... Cuantos más campos tiene un formulario, menos gente lo rellena. Un formulario con nombre, email y un campo de texto libre es suficiente para empezar una conversación. El resto lo averiguas en la primera llamada.

"Una web que no convierte no es un problema de diseño. Es un problema de comunicación."

Por dónde empezar: 3 cambios de alto impacto

- **Reescribe la primera frase de tu web** para que hable del problema que resuelves, no de quién eres.
- **Añade una sección de reseñas o testimonios** con nombre, ciudad y tipo de proyecto. Si no las tienes, empieza a pedir las esta semana.
- **Simplifica tu formulario de contacto** a tres campos máximo y añade una frase junto al botón que explique qué ocurre cuando lo envía: "Te respondo en menos de 24 horas."

Una última pregunta: entra a tu web ahora mismo como si fueras un cliente que no te conoce. Lee solo la primera pantalla, sin hacer scroll. ¿Queda claro qué haces, para quién y cómo contactarte? Si hay alguna duda, ahí está el primer punto de mejora.

Si este contenido te ha resultado útil, te leemos en:

estudio@carmenconecta.es · 634 365 471
carmenconecta.es

Síguenos en Instagram: @carmenconecta

Publicamos cada semana contenido como este para que tu negocio crezca.

© Carmen Conecta · Todos los derechos reservados