

Diagnóstico Técnico — hvacspareparts.com

Auditoría Web, Tráfico y Tendencias · **AACORE SUPPLY** · Marzo 2026

📄 Este análisis detalla los problemas técnicos y las oportunidades de mejora. El resumen y presupuesto están en la **Propuesta principal**.

22/70

Puntuación Frontend

Auditoría técnica global del
sitio

113K

Visitas (3 meses)

Dic 2025 – Feb 2026

32s

Sesión Media

Nivel crítico de retención

21K

Seguidores FB

Activo dormido sin activar

Auditoría Frontend —

Puntuación: 22/70

✓ LO QUE FUNCIONA

→ **Multilingüe real en 5 idiomas**

ES / EN / FR / DE / PT —
cobertura global efectiva

→ **Catálogo extenso**

Miles de productos por
categoría con fichas
completas, imágenes y
precios

→ **Navegación estructurada**

Categorías bien
organizadas y botón
WhatsApp funcional

⚠ PROBLEMAS DE AUTORIDAD

"Add To Cart" en inglés

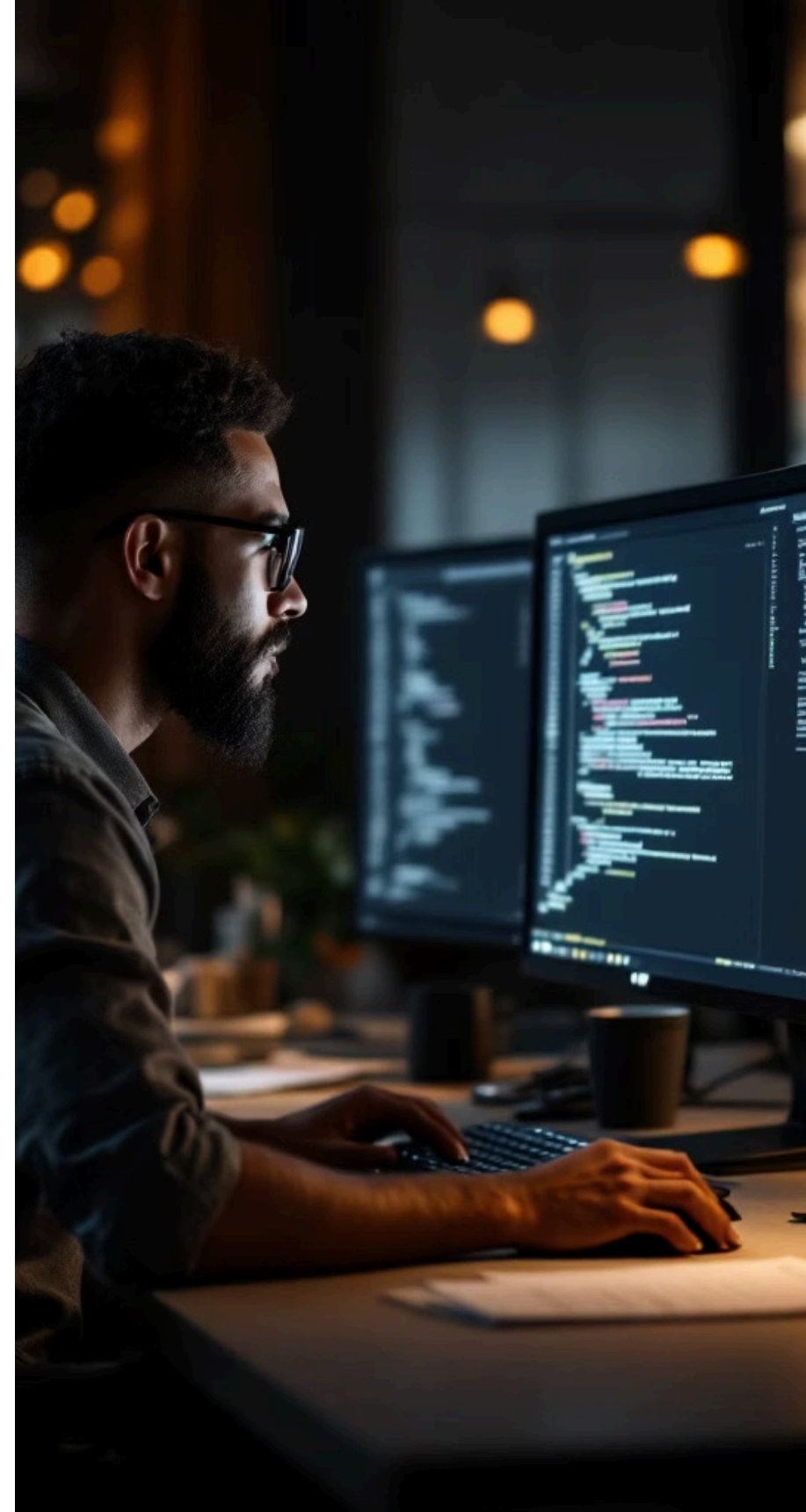
Fallo i18n en carrusel ES —
home roto

Modal login automático

Fricción inmediata para
visitantes nuevos

Copyright 2020

Percepción de web
abandonada en footer



Problemas Críticos — Pérdida Directa de Leads

Estos cuatro fallos están costando clientes corporativos activamente. Cada uno representa ingresos perdidos medibles.

● Error 500 en /contact

Leads corporativos perdidos. Un cliente que quiere **500 compresores** no puede contactar. Impacto directo en ventas B2B de alto valor.

● Sin Hero ni Propuesta de Valor

Sesión de 32s. **50K piezas, 17 años, 90 fabricantes** = completamente invisibles para el visitante nuevo.

● Enlace Spam en Footer

"Dumpster rental orlando" — posible **penalización SEO de Google** que amenaza el 60% del tráfico orgánico.

● Fricción Extrema Registro B2B

Formulario redundante (email y password 2 veces), mezcla de idiomas. **Abandono masivo** antes de ver el portal.

URLs con Mayúsculas

/Camaras-Frigorificas — mala práctica SEO técnico

Sin Sección de Confianza

No capitaliza +90 fabricantes. Sin logos ni testimonios visibles.

Copy Egocéntrico

"AACORE es..." vs "Tú consigues..." — menor conexión B2B

Solo 3 Reseñas Trustpilot

3.5/5 — insuficiente para compras superiores a 1.000€

Auditoría del Portal Profesional B2B

El Portal B2B es más potente de lo que parece desde fuera. El problema es que nadie llega a verlo.

Capacidades Reales del Portal

01

Descuento del 6.5% automático

Activo desde el momento del registro — ningún competidor lo ofrece de forma automática

02

Gestión de pedidos de clientes finales

El técnico puede gestionar pedidos en nombre de sus clientes directamente

03

Panel de liquidación y comisiones

Visibilidad completa de márgenes y comisiones en tiempo real

04

Sistema de saldo/crédito prepago

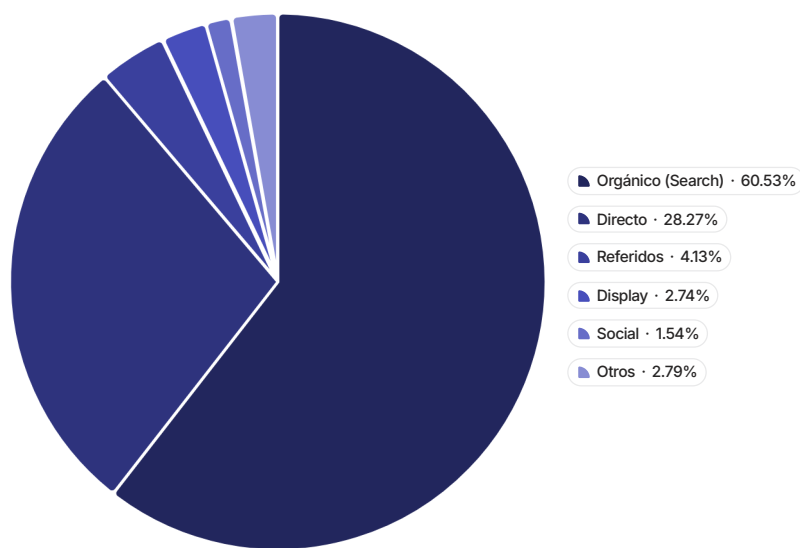
Flexibilidad financiera para técnicos y distribuidores

El Problema Central

- ❑ La barrera de entrada es tan pesada que pocos técnicos llegan a ver estas herramientas. El descuento del 6.5% es un activo competitivo brutal que ningún competidor ofrece de forma automática. **Pero nadie lo sabe.**

Si el 5% de los 21.000 seguidores de Facebook convierte en cliente activo del portal = **1.050 técnicos** con cuenta profesional y descuento del 6.5% activado.

Tráfico Web — Datos SimilarWeb Pro (Dic 2025 – Feb 2026)



El tráfico orgánico domina con un 60.53%, creando una dependencia crítica de Google. La diversificación es urgente.

-23.6% 41.25%

Caída MoM

Tendencia negativa en visitas mensuales

Bounce Rate

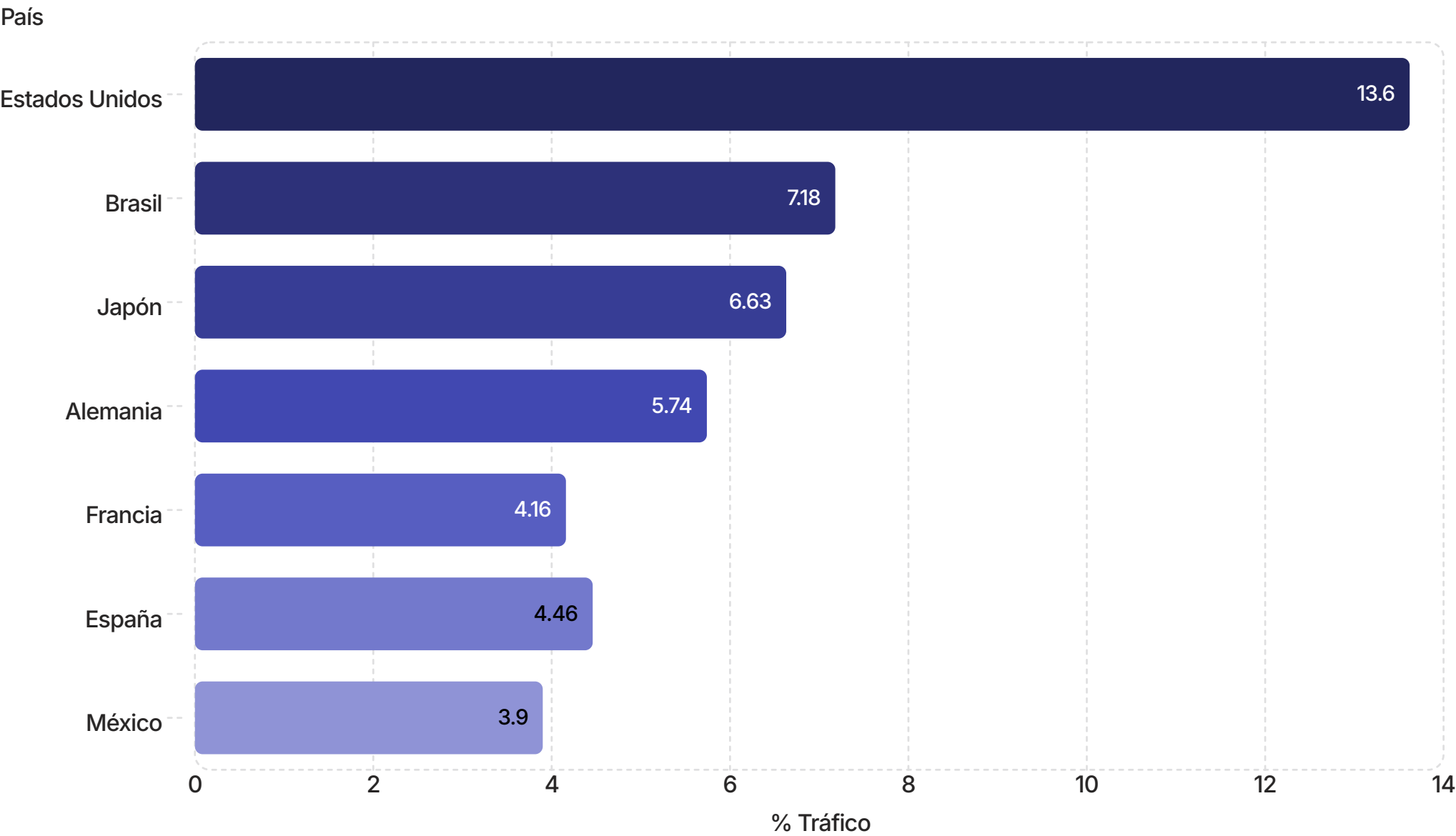
Nivel medio-alto preocupante

1.82

Páginas/Sesión

Exploración muy baja del catálogo

Geografía Top 5 — Distribución Global



Dato sorprendente: España representa solo el 4.46% del tráfico, siendo la sede principal. EE.UU. lidera con 13.62%, confirmando que AACORE es un jugador verdaderamente global con enorme potencial en LATAM y Asia.

Keywords de Alto Valor — Oportunidades SEO

Análisis de posicionamiento actual vs. potencial en términos clave del sector HVAC industrial.

Keyword	Volumen Est.	Posición Actual	Oportunidad
hvac spare parts online	1.400/mes	~5-10	🔥 Muy Alta
bitzer compressor spare parts	2.400/mes	~8-15	⚡ Alta
copeland compressor parts	1.900/mes	~10-15	⚡ Alta
refrigeration parts supplier	890/mes	~6	⚡ Alta
recambios refrigeración industrial	720/mes	~3-5	⚡ Alta (ES)
danfoss valves hvac	3.600/mes	~12-20	📈 Media

Prioridad #1 — "hvac spare parts online"

1.400 búsquedas/mes con posición 5-10. Un push de contenido técnico puede llevar este término al top 3, generando un flujo constante de leads cualificados internacionales.

Prioridad #2 — Marcas Premium (Bitzer, Copeland)

Términos de marca con 2.400 y 1.900 búsquedas/mes. Los compradores que buscan estas marcas tienen intención de compra alta y presupuestos corporativos.

Auditoría de Redes Sociales

FACEBOOK PRINCIPAL — @AACORESUPPLY

21.000+ Seguidores
Activo valioso completamente dormido

3-5 Posts/Día
Frecuencia excesiva y 100% automatizada

~0% Engagement
Cuenta "silenciada" por el algoritmo

0 Posts con +10 Likes
En los últimos 30 días. Confirmado.

Causa raíz: Patrón robótico penalizado por el algoritmo de Meta. Los 21.000 seguidores no ven las publicaciones. El contenido 100% automático (links al catálogo) no genera valor para el algoritmo.

CANALES SECUNDARIOS

Canal	Estado	Problema
FB @aacorehvac (Orlando)	Abandonado 2021	Confunde al visitante
LinkedIn	~200-400 seguidores	Sin estrategia
YouTube	Sin presencia	Oportunidad enorme
Instagram	Sin presencia	Oportunidad enorme
TikTok	Sin presencia	Oportunidad enorme

La ausencia total en YouTube, Instagram y TikTok representa la mayor oportunidad de diferenciación frente a competidores HVAC que tampoco están presentes en estos canales.

Tendencias HVAC 2025–2026



Self-Service B2B

76% de compradores B2B

prefieren interacciones digitales autónomas (McKinsey 2025). El portal B2B de AACORE está correctamente posicionado — solo le falta visibilidad.



Comprador "Millennializado"

El comprador B2B medio tiene **menos de 35 años**. Compra como consumidor: espera web limpia, WhatsApp y contenido corto en redes sociales.



Especialistas vs. Generalistas

Los distribuidores generalistas pierden cuota ante **especialistas verticales**. AACORE es exactamente este tipo de especialista — ventaja competitiva real.



IA en Búsqueda

Google integra IA. Los sitios con **contenido técnico rico** (fichas completas, documentación) ganarán posición frente a catálogos genéricos.



Humanización B2B

Empresas que ponen caras humanas generan **3-5x más engagement**. Ningún distribuidor HVAC en España tiene un rostro reconocible. Oportunidad única.

Posicionamiento Actual vs. Ideal — Ventanas de Oportunidad

Mapa de Posicionamiento Competitivo

AACORE opera actualmente como especialista con presencia digital básica. El objetivo a 12 meses es alcanzar el cuadrante de **especialista con digital avanzado**, donde no existe competencia directa.

Posición Actual

Especializado · Digital Básico — junto a Suner y FrigoPartners

Objetivo 12 Meses

Especializado · Digital Avanzado — territorio sin competidores HVAC

Ventanas de Oportunidad

Oportunidad	Acción	Tiempo	ROI
Portal B2B con 6.5% automático	Web + comunicación	4-6 sem.	 Alto
Único con Shorts HVAC de calidad	Motor de contenido	2-4 meses	 Muy Alto
Hub de emergencias globales 24h	Copy web + hero	4-8 sem.	 Alto
Japón + LATAM sin competidor	SEO multilingüe	3-6 meses	 Medio-Alto

Retos Estratégicos y Stack de Herramientas

⚠ Dependencia del Orgánico (60.5%)

Si Google penaliza (por el enlace spam o cambio de algoritmo), el negocio pierde más de la mitad del tráfico.
Solución: eliminar spam, diversificar con redes, construir lista de email.

⚠ Gap Capacidad vs. Comunicación

Operativa de empresa grande, comunicación de mediana empresa de los 2000. **Solución:** Hero + Trust section + contenido audiovisual del almacén.

⚠ Mercados Emergentes sin Estrategia

Japón crece +27% MoM en orgánico. Sin estrategia dedicada ni landing específica para capturar esta demanda creciente.

⚠ 21K Seguidores Dormidos

Si el 5% convierte en cliente activo = **1.050 técnicos** con cuenta profesional y 6.5% de descuento activado automáticamente.

STACK WEB RECOMENDADO

Herramienta	Para qué	Coste
Google Search Console	Tráfico orgánico, posiciones, errores	Gratis
SimilarWeb (freemium)	Comparativa competencia	Freemium
Ubersuggest	Keywords, domain authority	~\$29/mes

STACK SOCIAL RECOMENDADO

Herramienta	Para qué	Coste
Meta Business Suite	Métricas FB/IG propias	Gratis
Social Blade	Crecimiento competencia	Freemium
Metricool	Programación + reporting	~\$18/mes