

Desarrollo web: donde se decide la venta

¿Qué hacemos cuando construimos o arreglamos una web? ¿Cómo se trabaja y qué recibes?

No es un presupuesto: el precio sale después del diagnóstico.

PARA

Negocios con una web que ya no vende

PRIMER PASO

Un diagnóstico de fugas de 30 minutos, sin coste

EN UNA LÍNEA

La web es donde se decide la venta que han traído los demás canales.

Si no explica lo que haces, no carga o no se puede medir, todo lo que inviertas en traer gente se pierde ahí dentro.

«Este servicio es la respuesta cuando el diagnóstico dice que el tráfico llega y se pierde dentro. Si aún no lo sabes, empieza por ahí.»

PARA QUIÉN ES, Y PARA QUIÉN NO

Es para ti si...

- Tu web tiene años, ya no se parece a lo que vendes hoy y nadie sabe quién la mantiene.
- Tienes una tienda online que recibe visitas y no convierte, sin tener claro en qué paso se escapa la gente.
- Necesitas medir de verdad: saber de dónde viene cada venta y cada contacto.

No es para ti si...

- Quieres una web bonita y nada más. Diseñamos para vender, y eso a veces obliga a decisiones que no son las más vistosas.
- No puedes aportar contenido ni decidir qué vendes. La web no arregla una oferta sin definir.
- Buscas la más barata. Se puede hacer barata, pero no con nosotros, y te lo decimos sin rodeos.

EL PROBLEMA QUE SUELE HABER DETRÁS

01 **La web habla de la empresa y no del cliente.** «Comprometidos con la calidad» en la portada y en ningún sitio qué problema resuelve.

02 **No se puede medir.** Analítica mal montada, formularios que no registran, conversiones duplicadas. Se decide a ciegas.

03 **Nadie la puede tocar.** El que la hizo no está, no hay accesos, no hay copias de seguridad. Cualquier cambio da miedo, así que no se hace ninguno.

CÓMO TRABAJAMOS

FASE 1

Diagnóstico y accesos

Qué hay montado, quién lo tiene, qué se puede tocar y qué no. Si el hosting es del cliente o de un tercero, lo decimos desde el principio.

FASE 2

Estructura y contenido

Qué páginas hacen falta, qué dice cada una y en qué orden se lee. El texto va antes que el diseño, porque el diseño solo coloca lo que hay que decir.

FASE 3

Construcción

Maquetación sobre el sistema que corresponda, en móvil antes que en escritorio, con la velocidad de carga como requisito y no como mejora posterior.

FASE 4

Medición y puesta en marcha

Analítica, eventos, conversiones y comprobación en vivo de que registran. Una web que no mide se entrega a medias.

REGLA FIJA

Nada crítico se toca sin copia de seguridad verificada, y la copia la confirma quien administra ese servidor.

QUÉ RECIBES

Informe de diagnóstico

Con el estado técnico, los accesos que faltan y los riesgos.

Mapa de páginas y textos

Aprobados antes de maquetar nada.

La web publicada

Con formación de media hora para que puedas cambiar textos sin llamarnos.

Medición montada y verificada

Con el documento de qué se mide y dónde se ve.

Inventario de accesos y copias

Lo que evita depender de nadie en el futuro.

QUÉ MEDIMOS

Contactos y ventas que salen de la web, porcentaje de gente que completa cada paso, velocidad de carga real en móvil y errores técnicos.

LO QUE NO CUENTA

Las visitas, por sí solas, no dicen nada.

LO QUE NO PROMETEMOS

- Que una web nueva traiga tráfico. Eso lo traen el SEO y la publicidad; la web decide qué pasa con ese tráfico cuando llega.
- Rehacer algo sin tocar el contenido. Si hay que reescribir, lo decimos aunque alargue el proyecto.
- Trabajar sobre un servidor de un tercero sin copia de seguridad verificada. Esa no la saltamos por presión de plazo.

QUÉ NECESITAMOS DE TI

- Accesos completos: dominio, hosting, gestor de contenidos, analítica.
- Una persona que decida sobre los textos.
- Fotos y material propio.
- Respuestas en plazo: los proyectos de web se alargan por aprobaciones paradas, casi nunca por la programación.

PLAZOS

2-3 semanas

Diagnóstico y estructura.

2-4 semanas

Textos y aprobación. Depende de ti.

3-6 semanas

Construcción y publicación.

Una web corporativa normal va de dos a tres meses de principio a fin.

DÓNDE ENCAJA ESTE SERVICIO

En un proyecto nuevo, el desarrollo web no se contrata suelto. Entra como componente de un sistema, y cuál depende de lo que diga el diagnóstico.

LA MAYORÍA DE LAS VECES

Raíz

La medición, los formularios y que la web diga la verdad.

CUANDO TOCA

Reputación

La estructura y los textos que llevan a decidir la compra.

CUANDO TOCA

Tracción

Cuando hay que preparar la web y su automatización para absorber más volumen.

En los otros servicios Raíz es el requisito previo. Aquí no hace falta esperar a nada: la web y su medición son parte de Raíz, así que este trabajo suele ser la primera parte de Raíz que se instala.

PROYECTO DEMO

Electrificaciones Barxa

Ejemplo construido para este dossier. La empresa no existe y todas las cifras son simuladas. Sirve para enseñar cómo es el trabajo por dentro y qué documentos recibes, no como resultado nuestro. Los casos reales de Ontyche te los enseñamos en el diagnóstico.

El negocio

Instalaciones eléctricas industriales y mantenimiento para naves y polígonos en Galicia. 22 años, 14 personas. Venden por recomendación y por concursos privados. Ticket medio alto y ciclo de decisión de meses.

El punto de partida

«La web es de 2016 y nos da vergüenza cuando un cliente nuevo la mira.»

Una página de inicio, una de servicios con seis líneas y un formulario que no se sabe si llega a alguien.

EL CUELLO DE BOTELLA

Les molesta el diseño, pero lo que les cuesta dinero son tres cosas:

- 01** El formulario lleva un año enviando a un correo que ya no existe. Nadie lo comprobó, así que no hay forma de saber cuántas oportunidades se perdieron.
- 02** La web no dice nada de lo único que importa en su mercado: **qué certificaciones tienen, con qué tipo de instalación han trabajado y quién responde si algo falla de madrugada.**
- 03** El hosting lo lleva el cuñado de un socio, **sin copias de seguridad automáticas y con una versión de PHP sin soporte.**

QUÉ DECIDIMOS

- **Arreglar el formulario el primer día**, antes de empezar el proyecto. Cuesta veinte minutos y es lo que más dinero estaba costando.
 - **Construir la web alrededor de las obras hechas**, no de los servicios. En su sector, el cliente compra pruebas.
 - **Dejar el hosting donde está**, porque es del cliente, y exigir copia verificada por escrito antes de tocar nada. Documentar el riesgo en vez de asumirlo en silencio.
 - **Montar medición desde el primer día**: formularios, clics de teléfono y descargas de la ficha técnica.
-

Qué recibe

Informe de diagnóstico con el inventario de accesos, mapa de nueve páginas con sus textos aprobados, la web publicada, la medición verificada en vivo y media hora de formación grabada para que puedan editar ellos.

Qué cambia

(simulado)

Los contactos que llegan por la web se pueden contar por primera vez. El comercial deja de explicar por teléfono lo que ahora está publicado, y las visitas empiezan en un punto más avanzado de la conversación. La empresa deja de depender de una persona para cualquier cambio en su propia web.

QUÉ TE LLEVAS TÚ, AUNQUE NO SEAS UNA EMPRESA ELÉCTRICA

Antes de rehacer una web, comprueba que la que tienes funciona. Un formulario roto durante un año cuesta más que cualquier rediseño. Y en venta a empresas convence la prueba de que ya has hecho antes lo que te piden, mucho más que el diseño.

SIGUIENTE PASO

Un diagnóstico de fugas de 30 minutos, sin coste

Son 30 minutos conversando sobre lo que ya sabes de tu negocio, para ver por dónde se te escapan ventas antes de hablar de ningún servicio. No hace falta que prepares nada ni que nos des accesos. Si de ahí sale que hay que entrar en tus datos a fondo, eso ya es una auditoría: tiene alcance y precio, y te lo decimos antes de empezarla.

[Pedir el diagnóstico →](#)