



ÍNDICE GENERAL

Dossieres de servicio de Ontyche

Qué hacemos, servicio a servicio, y cómo encaja cada uno con los demás. Cada dossier explica un servicio por dentro; este documento es el mapa.

01-02

Raíz

03-06

Reputación

07-11

Tracción

11

Dossieres

PARA QUÉ SIRVEN ESTOS DOCUMENTOS

Cada dossier explica un servicio por dentro: qué problema resuelve, cómo se trabaja, qué recibes, qué medimos y qué no prometemos.

Si ya trabajas con nosotros

Cuando surge la duda de qué incluye el trabajo de un mes, o por qué se decidió una cosa y no otra, la respuesta está aquí y no en una llamada.

Si todavía no eres cliente

Un dossier no vende: explica. Después viene el diagnóstico, y el precio después de eso.

LOS ONCE DOSSIERES

Ordenados por el sistema en el que juegan su papel principal. Primero se mide y se arregla la base, después se construye la confianza, y al final se capta.

Raíz

SIEMPRE PRIMERO · 02 DOSSIERES

La base: cliente rentable, economía del negocio y una medición que diga la verdad.

01

Medición y control

RESUELVE

Saber qué te está dando dinero, con números que cuadran con tus ventas.

TE INTERESA SI

Inviertes en publicidad y no sabes cuántas ventas trae cada canal, o tus herramientas dan cifras distintas del mismo mes.

02

Desarrollo web

RESUELVE

Que lo que llega a tu web se convierta en venta, y se pueda medir.

TE INTERESA SI

Tu web es vieja, tus formularios dudosos, o no sabes de dónde viene cada cliente.

Reputación

ENCIMA · 04 DOSSIERES

Para que dejes de ser comparable solo por precio.

03

Marca y posicionamiento

RESUELVE

Que quien no te conoce entienda en diez segundos qué vendes, para quién y por qué tú.

TE INTERESA SI

Convences en persona y no por escrito, o pierdes presupuestos contra el más barato aunque hagas mejor trabajo.

04

Contenidos

RESUELVE

Responder las dudas de tu cliente antes de que tenga que llamarte.

TE INTERESA SI

Tu cliente investiga antes de decidir, o tu equipo contesta las mismas preguntas cada semana.

05

Redes

RESUELVE

Que se fíen de ti antes de hablar contigo.

TE INTERESA SI

Compites por precio, o vives de la recomendación y no la alimentas.

06

SEO

RESUELVE

Aparecer cuando alguien busca lo que vendes, sin pagar por cada clic.

TE INTERESA SI

Dependes demasiado de la publicidad, o perdiste tráfico tras tocar la web.

LOS ONCE DOSSIERES · CONTINUACIÓN

Tracción

ENCIMA · 05 DOSSIERES

Para crecer sin depender de un único canal ni romper la rentabilidad.

07	Email	RESUELVE Vender otra vez a quien ya te conoce, sin volver a pagar por él.	TE INTERESA SI Tienes una lista parada, o pierdes carritos y presupuestos por el camino.
08	Publicidad	RESUELVE Comprar demanda ya existente, de forma rentable y medible.	TE INTERESA SI Tu negocio ya convierte y te falta volumen, o tienes una cuenta que no sabes si funciona.
09	Google Ads CANAL DE PUBLICIDAD	RESUELVE Recoger con rentabilidad la demanda que ya te está buscando.	TE INTERESA SI Lo que vendes se busca con palabras concretas, o tu cuenta marca «conversiones» y no sabes si son ventas.
10	Meta Ads CANAL DE PUBLICIDAD	RESUELVE Que te conozcan antes de que te busquen, y volver a aparecer a quien ya te visitó.	TE INTERESA SI Lo que vendes entra por los ojos, o tu cliente no busca tu categoría pero la reconoce cuando la ve.
11	LinkedIn Ads CANAL DE PUBLICIDAD	RESUELVE Llegar a quien decide en las empresas que te interesan.	TE INTERESA SI Vendes a empresas, un cliente nuevo te deja miles de euros y sabes a qué cargos quieres llegar.

Google Ads, Meta Ads y LinkedIn Ads amplían el dossier de Publicidad: son la respuesta cuando el diagnóstico ya ha dicho qué canal toca.

Te enviamos solo el que toca. Mandarte los once cuando preguntas por uno convertiría una respuesta en un catálogo, y te obligaría a elegir por tu cuenta.

CÓMO ENCAJAN ENTRE ELLOS

Los proyectos nuevos se contratan como sistema, no como servicios sueltos, y conviene decirlo aquí para que no haya sorpresa después. Estos servicios son **componentes**, y el diagnóstico decide cuáles lleva dentro cada sistema.

SIEMPRE PRIMERO

Raíz

La base: cliente rentable, economía del negocio y una medición que diga la verdad.

ENCIMA

Reputación

Para que dejes de ser comparable solo por precio.

ENCIMA

Tracción

Para crecer sin depender de un único canal ni romper la rentabilidad.

CUANDO NADIE DIRIGE EL MARKETING

Ontyche OS

Si lo que necesitas es que alguien dirija todo esto de forma continua, y no solo que lo instale, eso es Ontyche OS: asumimos la función de marketing de tu empresa y gobernamos los tres sistemas.

Un cliente no compra SEO. Compra el sistema que le hace falta, y dentro entra el SEO si su caso lo exige.

POR QUÉ IMPORTA EL ORDEN

Si no sabes qué margen te deja cada línea ni cuánto te cuesta un cliente, cualquier cosa que se construya encima amplifica el problema en vez de resolverlo. Más tráfico sobre una web que no convierte es más dinero perdido, solo que más rápido.

LO QUE HAY EN CADA DOSSIER

Los once siguen la misma estructura, para que se puedan leer en diagonal y comparar.

1 Para quién es y para quién no

2 El problema que suele haber detrás

3 Cómo trabajamos, fase a fase

4 Qué recibes, en documentos concretos

5 Qué medimos y qué no prometemos

6 Qué necesitamos de ti

7 Plazos reales

8 Dónde encaja el servicio dentro de los sistemas

9 Un proyecto demo completo, de principio a fin

SOBRE LOS PROYECTOS DEMO

Cada dossier lleva un proyecto de ejemplo con su diagnóstico, sus decisiones y sus entregables.

Las empresas son ficticias y las cifras son simuladas, y así está dicho dentro de cada documento.

Están para enseñar el formato del trabajo: cómo pensamos, qué miramos primero, qué papeles acabas teniendo en la mano. No son resultados nuestros y no se presentan como tales.

Los casos reales te los enseñamos en el diagnóstico.

LO QUE NO HAY AQUÍ: PRECIOS

Poner precio antes de mirar tus números es adivinar.

Antes de cualquier presupuesto rellenamos contigo un checklist de validación, y lo que quede en blanco es un riesgo que asumimos los dos y que aparece escrito en la propuesta.

LA REGLA DE SIEMPRE

Sin fuente no se publica la cifra, y sin permiso no se publica el nombre.

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 →](#)