

PLAN PROFESIONAL

Cada servicio, un motivo para elegirte.

Una web con espacio para explicar tu oferta y acompañar al visitante hasta una consulta bien planteada.

05

páginas como máximo

02

rondas de revisión

Contacto

formulario de consultas

PARA TU NEGOCIO

Para negocios con varios servicios, preguntas frecuentes o una decisión de compra que necesita más explicación y confianza.

EXPLORA EL DOSIER



01 Alcance

02 Proceso

03 Tu propuesta

LA EXPERIENCIA QUE BUSCAMOS

Del interés a una consulta útil.

Cada servicio necesita contexto: qué resuelve, cómo trabajas y qué debe hacer la persona interesada.

01

Encontrar

El servicio que encaja.

02

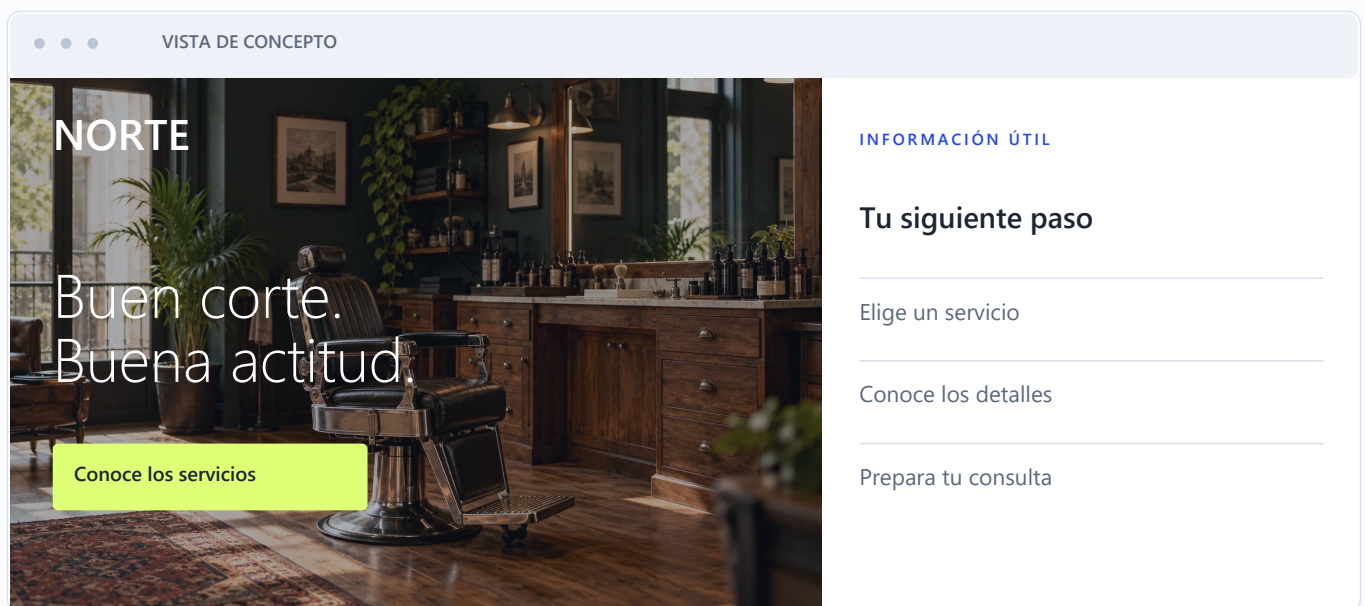
Comprender

Ventajas, alcance y proceso.

03

Consultar

Una solicitud con contexto.



Concepto ilustrativo de servicios y contacto para un negocio ficticio. La conexión de reservas depende de la herramienta acordada.

Una página, una intención

La información de cada servicio conduce a una acción de contacto reconocible.

Consultas mejor planteadas

El formulario recoge los datos necesarios para entender y responder la solicitud.

QUÉ RECIBES

Un alcance que puedes revisar.

La propuesta de tu proyecto concretará contenidos, herramientas y condiciones a partir de esta base.

Estructura

Hasta cinco páginas de contenido. Por ejemplo: inicio, servicios, una página de servicio, estudio y contacto. El mapa final se acuerda.

Diseño y textos

Diseño adaptable y estructura por servicio. Edición de los textos aportados para facilitar lectura, orientación y contacto.

Consultas

Formulario con validación y protección frente a envíos automatizados. Destinatario, campos y mensajes se acuerdan antes de conectarlo.

Reservas

Conexión con una herramienta de reservas si el proyecto la requiere. Compatibilidad, modalidad y costes se confirman por escrito.

SEO inicial

Investigación inicial de búsquedas del sector, títulos por página y enfoque local cuando proceda. No incluye seguimiento mensual.

Entrega y revisión

Dos rondas de ajustes, archivos y accesos acordados, y explicación de gestión. Las integraciones quedan delimitadas en la propuesta.

SE DEFINE O SE CONTRATA APARTE

Cuotas de reservas, campañas, posicionamiento mensual, traducciones y mantenimiento periódico. Redacción desde cero, dominio, alojamiento y licencias se valoran según la propuesta.

Conectar una agenda existente no equivale a desarrollar un sistema propio de reservas. Las funciones y los costes externos se definen antes de comenzar.

CÓMO LO HACEMOS CONTIGO

Decisiones claras. Avances que puedes ver.

El calendario se acuerda según el alcance y la entrega de materiales. Cada fase tiene una revisión concreta.

1

Ordenar la oferta

Definimos el mapa de hasta cinco páginas y el recorrido de consulta.

Tu revisión: Priorizas servicios y compartes las dudas habituales de tus clientes.

2

Diseñar el recorrido

Presentamos la dirección visual y la estructura de los servicios.

Tu revisión: Revisas mensajes, navegación y llamadas a la acción.

3

Conectar y comprobar

Construimos el formulario y la conexión de reservas que se haya acordado.

Tu revisión: Facilitas los accesos necesarios y verificas el destino de las consultas.

4

Validar y entregar

Aplicamos las dos rondas previstas y revisamos el recorrido completo.

Tu revisión: Confirmas contenidos, pruebas de envío y accesos de gestión.

PARA PODER EMPEZAR

Servicios y prioridades, textos y fotografías, datos de empresa, buzón receptor y acceso a la herramienta de reservas si se va a conectar.

ANTES Y DESPUÉS DE PUBLICAR

Una entrega que se puede comprobar.

Acordamos qué recorridos deben funcionar y los revisamos antes de dar por finalizado el proyecto.

01 Navegación

Cada servicio acordado tiene su lugar y una ruta clara hacia el contacto.

02 Formulario

Se comprueban campos obligatorios, mensajes de error y recepción en el buzón conectado.

03 Integraciones

Se prueba el recorrido de la herramienta acordada y se identifican sus límites y dependencias.

04 Publicación

Se revisan adaptación, enlaces, imágenes y metadatos; la versión pública se comprueba al conectar el alojamiento.

CUANDO LA WEB EMPIECE A RECIBIR VISITAS

Una base para mejorar.

Qué observar

Consultas recibidas, servicio solicitado y dudas que faltan por resolver.

Cómo interpretarlo

El volumen de envíos solo tiene sentido junto a su calidad y la capacidad de respuesta del negocio.

Qué mejorar después

Refinar una página de servicio o simplificar preguntas si aparecen obstáculos.

La medición requiere datos suficientes. La instalación de analítica, su configuración de privacidad y la optimización periódica se acuerdan aparte. No se prometen ventas ni posiciones en buscadores.

HABLEMOS DE TU PROYECTO

Una inversión clara. Un siguiente paso concreto.

Presupuesto personalizado: alcance, calendario, costes y forma de pago definidos antes de comenzar.

Proyecto	Diseño y desarrollo del alcance acordado, con entregables, revisiones y hitos de pago recogidos en la propuesta.
Continuidad	Dominio, alojamiento y mantenimiento, si se contratan. Se detallan renovaciones, tareas y tiempos de atención.
Otros servicios	Licencias, reservas, pasarelas y otras herramientas pueden tener cuotas propias. Se identifican antes de contratar.

Para preparar tu propuesta

Cuéntanos qué vendes, a quién ayudas y cómo recibes hoy las consultas de tus clientes.

- 01 ¿Qué servicios quieres priorizar?
- 02 ¿Qué define una consulta útil?
- 03 ¿Ya utilizas una agenda o un sistema de reservas?

Si necesitas un catálogo con filtros, varios públicos o estructura multidioma, revisaremos el encaje con el plan Avanzado.

Responde a la persona que te ha facilitado este dossier.