dori.studio

UNA GUÍA GRATUITA DE DORI STUDIO

Antes de pagar por un sitio web nuevo

Seis preguntas que conviene resolver para que el sitio explique tu negocio y no se convierta en otra tarea pendiente.

DORI.STUDIO · SEPTIEMBRE DE 2026

ANTES DE EMPEZAR

El precio es lo más fácil de comparar.

Tu negocio ha avanzado y el sitio se quedó atrás. Sabes que necesitas cambiarlo. Llegan las propuestas y lo único fácil de comparar es el total.

Las diferencias importantes están en otro lado: quién escribe, quién mantiene el sitio, cómo sabrás si funciona y qué conservas si te vas. Es fácil pasarlas por alto en una cotización. También determinan si el sitio te ayuda a conseguir clientes o se convierte en otra cosa que administrar.

Esta guía reúne seis preguntas para resolver antes de pagarle a alguien, incluidos nosotros. Cada una tiene dos partes: qué decidir por tu cuenta y qué preguntarle al proveedor. Al final encontrarás una hoja de trabajo y una tabla para comparar propuestas.

> **No deberías tener que ser especialista en sitios web para elegir el adecuado.**

1	Qué debe entender primero un cliente nuevo
2	Qué preguntan tus clientes antes de comprar
3	Quién escribe los textos
4	Qué pasa después de publicar
5	Cómo sabrás si el sitio funciona
6	Qué es tuyo si termina la colaboración

Hoja de trabajo · Tabla comparativa · Nuestras respuestas

1

¿Qué debe entender primero un cliente nuevo?

Alguien que no te conoce dedica unos segundos a tu página de inicio. En ese tiempo necesita tres respuestas: qué haces, para quién y qué debe hacer después.

Si tiene que adivinar, quizá no pregunte. Puede volver a los resultados y elegir a alguien cuyo sitio fuera más claro.

Resuelve esas respuestas antes de diseñar. Son más difíciles de escribir de lo que parece: conoces tanto tu negocio que todo parece importante. Elige qué necesita primero alguien nuevo. Lo demás puede ir más abajo o en otras páginas.

DECIDE POR TU CUENTA

- Escribe una frase para cada punto: qué haces, para quién y qué debe hacer un cliente nuevo después.
- Muestra tu página de inicio a alguien ajeno al negocio durante cinco segundos. Pídele esas tres respuestas y anota dónde duda.

PREGUNTA AL PROVEEDOR

- ¿Cómo averiguarán qué necesitan entender primero mis clientes?
- ¿Quién decide qué aparece al principio de la página de inicio?
- ¿Cómo lo reviso antes de publicar?

2

¿Qué preguntan tus clientes antes de comprar?

Las preguntas que te hacen por teléfono son una gran base para el sitio. Muestran qué dudas tienen, con quién te comparan y qué casi les impide comprar.

Un sitio que responde esas preguntas hace parte de la primera conversación por ti. Los clientes llegan con lo básico resuelto y tú envías un enlace en lugar de repetir la explicación.

La mayor parte de ese conocimiento ya existe: en propuestas, correos, presentaciones, el sitio anterior y tu propia cabeza. Reunirlo es la primera tarea real, la haga quien la haga.

DECIDE POR TU CUENTA

- Anota las preguntas más frecuentes de tus clientes antes de comprar.
- Reúne lo que ya tienes: sitio actual, propuestas, presentaciones, perfiles de empresa, fotos y reseñas que tienes permiso de usar.

PREGUNTA AL PROVEEDOR

- ¿Qué necesitarán de mí y cuánto tiempo me llevará?
- ¿Debo escribir un brief o ustedes harán las preguntas?
- ¿Veré por escrito lo que entendieron de mi negocio antes de que escriban las páginas?

3

¿Quién escribe los textos?

Es fácil imaginar el diseño en una propuesta. Pero los textos son lo que el cliente realmente lee.

Si escribir te corresponde a ti, el proyecto puede detenerse cuando el diseño está listo pero faltan los textos. Escribir sobre tu negocio es difícil por la misma razón de la primera pregunta: sabes demasiado de él.

Escriba quien escriba, debes poder respaldar cada afirmación. Las cifras necesitan fuentes, las citas permiso y las promesas deben poder cumplirse.

DECIDE POR TU CUENTA

- Decide si escribirás los textos o quieres que alguien los escriba por ti.
- Señala lo que prefieres no publicar: precios, nombres de clientes, resultados.

PREGUNTA AL PROVEEDOR

- ¿Quién escribe cada página y está incluido en el precio?
- ¿Revisaré cada página antes de publicar?
- ¿Cómo comprueban que lo que dice el sitio sobre mi negocio sea cierto?

4

¿Qué pasa después de publicar?

Publicar parece la meta. Para tu negocio es un martes cualquiera: cambian precios y servicios, llegan preguntas y las fotos dejan de estar vigentes.

Alguien debe mantener el sitio al día. Si eres tú quien usa el panel de edición, es otra tarea pendiente. Puede funcionar para una empresa con tiempo. Si lo hace el proveedor, necesitas saber cómo pedir cambios, cuánto cuestan y cuánto tardan.

La parte técnica también necesita un responsable: hosting, dominio, certificado y alguien que detecte cuando algo falla.

DECIDE POR TU CUENTA

- Decide si quieres editar el sitio o encargar los cambios.
- Elige quién en tu negocio solicita y aprueba los cambios.

PREGUNTA AL PROVEEDOR

- ¿Cómo solicito un cambio después de publicar y cuánto tarda?
- ¿Qué cambios están incluidos y qué se considera un proyecto nuevo?
- ¿Quién se encarga del hosting, dominio, certificado y las reparaciones?
- ¿Cuánto cuesta el año posterior a la publicación y cómo se renueva?

5

¿Cómo sabrás si el sitio funciona?

Un sitio está para ayudarte a conseguir clientes. Sin datos no puedes saber si lo hace ni qué cambiar.

Dos herramientas gratuitas de Google cubren lo básico. Analytics muestra cómo se usa el sitio. Search Console muestra cómo aparece en Google: con qué búsquedas, con qué frecuencia y cuántas veces hacen clic. Los datos sirven cuando alguien los interpreta contigo y los convierte en decisiones.

Ten cuidado con las promesas de posiciones, tráfico o consultas. Google indica en sus consejos para contratar SEO que nadie puede garantizar el primer puesto.[1] El proveedor controla el sitio y su mantenimiento, no los resultados de búsqueda ni las decisiones de tus clientes.

DECIDE POR TU CUENTA

- Define qué es un buen resultado: llamadas, correos, solicitudes de cotización o reservas.

PREGUNTA AL PROVEEDOR

- ¿Configurarán Analytics y Search Console y tendré acceso a ambos?
- ¿Quién me explica los datos y con qué frecuencia?
- ¿Qué prometen exactamente y qué no?

1. Google Search Central, «¿Necesitas un SEO?», developers.google.com/search/docs/fundamentals/do-i-need-seo

6

¿Qué es tuyo si termina la colaboración?

Nadie empieza pensando en irse. Las circunstancias cambian, y conviene acordar cómo terminar la colaboración antes de firmar.

Importan cuatro cosas: dominio, archivos y código del sitio, cuentas de analítica y búsqueda, y textos y fotos. Algunos sitios pueden trasladarse a otro proveedor. Otros dependen de la plataforma donde se crearon.

DECIDE POR TU CUENTA

- Comprueba quién registró tu dominio y a nombre de quién está.
- Localiza los accesos de tu sitio, dominio y correo.

PREGUNTA AL PROVEEDOR

- ¿A nombre de quién se registrará el dominio?
- ¿Al terminar recibiré el sitio y su código? ¿Me ayudarán a trasladarlo?
- ¿De quién son los textos y las fotos creados para el sitio?
- ¿Qué pasa con mi sitio si dejan de operar?

HOJA DE TRABAJO

Tus respuestas antes de la primera llamada

Llénala una vez y llévala a cada conversación. Así podrás comparar las respuestas a las mismas preguntas.

Qué debe entender primero un cliente nuevo

QUÉ HACEMOS

PARA QUIÉN

QUÉ HACER DESPUÉS

Preguntas de los clientes antes de comprar

1

2

3

4

5

Qué tenemos ya

- [ ] Sitio actual
- [ ] Propuestas o listas de precios
- [ ] Presentaciones o perfiles de empresa
- [ ] Fotos que tenemos derecho a usar
- [ ] Reseñas que tenemos permiso de usar
- [ ] Logotipo y archivos de marca

De nuestro lado

SOLICITA Y APRUEBA CAMBIOS

UN BUEN RESULTADO SIGNIFICA

TABLA COMPARATIVA

Compara las propuestas

Una columna por proveedor. Una celda vacía también dice algo: pregunta antes de decidir.

	PROVEEDOR A	PROVEEDOR B	PROVEEDOR C
Quién escribe los textos			
Reviso cada página antes de publicar			
Hosting, dominio, certificado, reparaciones			
Cómo se hacen los cambios después			
Qué se considera un proyecto nuevo			
Quién explica los datos y cada cuánto			
Qué se promete			
Dominio registrado a nombre de			
Puedo llevarme el sitio y el código			
Precio del desarrollo			
Precio del año posterior a publicar			
Pagos y condiciones de renovación			

dori.studio

CÓMO RESPONDEMOS ESTAS PREGUNTAS

Nuestras respuestas, en breve.

1 **Qué entiende primero el cliente.** Lo definimos con tus materiales y respuestas, y escribimos el sitio a partir de ello.

2 **Qué preguntan los clientes.** Compartes lo que tienes y hacemos las preguntas. No necesitas un brief. Revisas lo que entendimos antes de escribir.

3 **Los textos.** Los escribimos nosotros. Los revisas antes del desarrollo y apruebas el sitio antes de publicar.

4 **Después de publicar.** Durante un año nos envías lo que hay que actualizar. Hacemos, revisamos y publicamos los cambios acordados. Cuidamos hosting, dominio y reparaciones. No hay panel que aprender.

5 **Los datos.** Configuramos Analytics y Search Console. Recibes un informe comentado cada mes y lo revisamos juntos cada trimestre. No prometemos posiciones, consultas ni ventas.

6 **Fin de la colaboración.** Después del año, sigues con nosotros o te llevas el sitio y el código. Ayudamos con el traslado.

Empieza contándonos sobre tu negocio.

Después de la primera llamada recibes por escrito el alcance, precio total, pagos y condiciones de renovación, antes de empezar.

Si tu sitio no ha seguido el ritmo de tu negocio, dejarlo en manos de Dori es una buena decisión.

Consigue una web que atraiga clientes →

No necesitas un brief. Nosotros preguntamos.

+48 789 448 619 · contact@dori.studio · Hablamos español, inglés o polaco.

Sitios que hemos desarrollado: franlugo.com · kancelaria-stefanik.pl · dekhon.pl · komisprusice.pl