



WEBIA48

Guía práctica para planificar una web que capta

Un cuaderno de decisión para comparar propuestas, definir el alcance y conectar visibilidad, conversión y seguimiento sin pagar por piezas que no necesitas.

6 decisiones - 34 controles - 1 hoja final para preparar tu proyecto

Edición 2026 - Aplicable a compra, renting y proyectos modulares

Define la función comercial de la web

Una web puede informar, captar solicitudes, calcular, reservar, vender o derivar. Si intenta hacerlo todo desde el primer día, aumenta el coste y disminuye la claridad.

- ☐ Escribe en una frase qué acción principal debe realizar un visitante.
- ☐ Distingue la acción principal de las acciones de apoyo: llamada, WhatsApp, reserva o descarga.
- ☐ Enumera los tres servicios con mayor valor o probabilidad de contratación.
- ☐ Señala qué datos necesita tu equipo para decidir si una solicitud encaja.
- ☐ Marca qué excepciones requieren revisión humana antes de ofrecer un precio.
- ☐ Define quién responde, por qué canal y en cuánto tiempo.

Pregunta de control

Si la web genera mañana diez solicitudes, ¿tu equipo sabrá clasificarlas, responderlas y medir cuáles terminan en venta?

Resultado mínimo

Una frase de objetivo, un CTA principal, una lista de datos necesarios y un responsable de respuesta. Sin estas cuatro piezas, el presupuesto no puede compararse con precisión.

Compara alcance y coste total, no solo la portada

Dos presupuestos con el mismo número de páginas pueden incluir niveles muy distintos de diseño, contenido, SEO, automatización, mantenimiento, propiedad y soporte.

Bloque	Qué debe quedar escrito	Alerta
Diseño	Sistema visual, responsive, componentes y revisiones	Plantilla genérica presentada como diseño a medida
Contenido	Quién redacta, aporta fotos, revisa y aprueba	Textos provisionales que nunca se sustituyen
SEO	Arquitectura, metadatos, indexación, schema y mapa de intención	Promesa de primera posición o tareas sin objetivo
Conversión	CTA, formulario, gracias, avisos y medición	Formulario sin confirmación ni responsable
Propiedad	Dominio, código, contenidos, cuentas y exportación	Dependencia no explicada del proveedor
Continuidad	Hosting, seguridad, cambios, licencias y soporte	Cuotas sin alcance o sin salida definida

Pide siempre el precio de compra, la cuota de renting, la aportación inicial, las licencias externas y el coste recurrente de cada módulo por separado.

SEO útil: una consulta, una página, una decisión

Publicar más URLs no garantiza visibilidad. Cada página debe responder a una intención distinta, aportar prueba y conducir a un siguiente paso medible.

- ☐ La web tiene una URL clara para cada servicio prioritario.
- ☐ Los títulos y encabezados describen una necesidad concreta, no una lista de palabras clave.
- ☐ El sitemap, canonical, robots y datos estructurados son coherentes.
- ☐ Las páginas enlazan a precios, casos, preguntas y contacto cuando corresponde.
- ☐ Las zonas publicadas reflejan cobertura real; no se inventan oficinas ni ciudades.
- ☐ Cada caso declara alcance, periodo, fuente y límites de la evidencia.
- ☐ Search Console y analítica terminan en un backlog de decisiones.

Gate territorial 5 de 7

Antes de indexar una ciudad, exige al menos cinco señales: demanda, servicio real, contexto local, prueba, objeciones diferentes, precio o logística diferente y enlace desde una jerarquía nacional útil.

No compres páginas de ciudades por volumen. Compra evidencia, utilidad y capacidad real de atender la demanda.

Diseña el recorrido completo del lead

La conversión no termina al pulsar Enviar. Debe conservar contexto, consentimiento, responsable, tiempos y estado comercial sin exponer datos al navegador.

Momento	Dato o acción	Métrica
Entrada	Página, fuente y campaña con consentimiento	Visitas cualificadas
Formulario	Necesidad, modalidad, zona y contexto suficiente	Inicio y finalización
Recepción	Aviso interno y acuse transaccional	Entrega y errores
Respuesta	Responsable y SLA	Tiempo de primera respuesta
Propuesta	Alcance, precio, renting, extras y validez	Tasa de propuesta
Cierre	Resultado e ingreso real	Conversión, margen y ciclo
Entrega	Finalización, soporte, reseña y caso	Retención y prueba

Automatiza solo lo estable

Las reglas repetibles pueden avisar, clasificar y preparar un seguimiento. Los precios dudosos, excepciones técnicas, riesgos y promesas públicas deben conservar una revisión humana.

Prepara el expediente de tu proyecto

Completa esta página antes de pedir una propuesta. Te permitirá detectar omisiones y comparar alternativas con el mismo criterio.

Decisión	Respuesta
Objetivo principal	
CTA principal	
Servicios prioritarios	
Datos necesarios del lead	
Compra o renting	
Módulos imprescindibles	
Responsable y SLA	
Indicador de éxito	
Límite o exclusión clave	

Siguiente paso: solicita un diagnóstico y utiliza esta hoja para definir el alcance antes de contratar.

webia48.es/diagnostico-web-gratuito

Esta guía es informativa. No garantiza posiciones, tráfico, leads ni ventas. Las capacidades, precios y plazos deben constar en el expediente y la propuesta aplicables.