

Guía para escoger la Web ideal para tu negocio y por qué la necesitas

```
<header>  
<h1>Tu Empresa  
<p class=  
  „highlight“>  
</p>  
</header>
```



<https://compilezone.com>
compilezonedev@gmail.com

CompileZone - 2025

INDICE

- 1: Introducción: ¿Por qué tu negocio necesita una página web? El sitio web como extensión del negocio**
- 2: Tipos de sitios web y cuál se adapta a tu negocio**
- 3: Puntos clave para decidir qué tipo de página necesitas**
- 4: Tecnología y plataformas: lo básico para no perderse**
- 5: Diseño y Experiencia de Usuario (UX/UI)**
- 6: Aplicaciones web a medida (PHP / Laravel / Django)**
- 7: Escalabilidad y evolución: piensa en el futuro**
- 8: SEO y Marketing Digital Integrado**
- 9: Checklist antes de decidir**
- 10: Recomendaciones finales y errores comunes a evitar**
- 11: Presupuesto: ¿Cuánto cuesta desarrollar una web profesional?**

1: Introducción: ¿Por qué tu negocio necesita una página web? El sitio web como extensión del negocio

La pregunta no es “¿Necesito una web?” sino “**¿Qué tipo de web necesito?**”.

Debemos tener en cuenta dos premisas antes de analizar el porqué necesitas una web:

- ★ El sitio web hoy es como el escaparate de antes: **si no atrae, no entras**.
- ★ No todos los negocios necesitan lo mismo: no es lo mismo un abogado que un e-commerce o un restaurante.

En esta era digital, una página web es el escaparate principal de cualquier negocio. Sin importar el tamaño de tu empresa, tener una presencia online bien estructurada te permite:

- ✓ **Atraer nuevos clientes** (24/7, sin límites geográficos).
- ✓ **Generar confianza y profesionalidad** (una web bien diseñada inspira credibilidad).
- ✓ **Vender productos/servicios** (eCommerce, reservas, leads).
- ✓ **Competir en el mercado** (si no estás en internet, no existes para muchos clientes).

Para empezar a definir cómo quieres tu web, puedes hacerte estas preguntas:

- ➡ ¿Quieres informar (landing page, corporativa) o vender directamente (tienda online)?
- ➡ ¿Necesitas interacción con usuarios (formularios, chatbots, reservas)?
- ➡ ¿Hay algo que necesites que se sale de lo "normal", alguna necesidad específica (acceso a estoc de la empresa, consulta de datos por los comerciales, área de clientes con especificaciones concretas...)?



Ventajas Clave de la Web vs. Redes Sociales y Otros Canales de Marketing

En la era digital, tener una **página web profesional** es esencial para cualquier negocio, independientemente de su tamaño o sector. Aunque las redes sociales y otras estrategias de marketing son importantes, **una web propia ofrece beneficios únicos que ninguna otra plataforma puede igualar.**

A continuación, te presentamos **10 motivos clave** por los que tu empresa **necesita una página web**, comparándola con redes sociales y otros tipos de marketing.

◆ 1. Control Total sobre tu Marca

✓ **Página Web:**

- Tienes **100% de control** sobre el diseño, contenido y funcionalidades.
- No estás sujeto a cambios de algoritmos o políticas de terceros (como Facebook o Instagram).
- Puedes personalizar la experiencia del usuario según tu estrategia.

✗ **Redes Sociales:**

- Dependes de plataformas externas (Meta, TikTok, X) que pueden cambiar sus reglas en cualquier momento.
- Riesgo de perder seguidores o acceso si la plataforma sufre caídas o cierra (ej: caso de Vine o MySpace).

◆ 2. Mayor Credibilidad y Profesionalidad

✓ **Página Web:**

- El 75% de los usuarios juzga la credibilidad de un negocio por su **página web**.
- Una web bien diseñada transmite **seriedad y confianza**.

✗ **Solo Redes Sociales:**

- Los negocios sin web son percibidos como **poco profesionales o temporales**.
- Las redes sociales son vistas como **complementarias**, no como un sitio oficial.

◆ 3. Mejor Posicionamiento en Google (SEO)

✓ Página Web:

- El 93% de las experiencias online comienzan en un buscador (Google).
- Con **SEO**, puedes atraer tráfico **orgánico y gratuito** de clientes buscando tus servicios.

✗ Redes Sociales:

- El contenido en redes **no se indexa igual en Google** (a menos que tengas una web vinculada), los algoritmos de posicionamiento cambian a menudo, sin previo aviso y nadie sabe realmente que priorizan en cada cambio.
- Sin **SEO**, dependes de que los usuarios te encuentren directamente en redes.

◆ 4. Generación de Leads y Ventas Directas

✓ Página Web:

- Puedes integrar **formularios de contacto, chatbots, tiendas online (eCommerce) y pasarelas de pago**.
- Los visitantes pueden convertirse en clientes **sin salir de tu sitio**.

✗ Redes Sociales:

- Las conversiones son más indirectas (ej: enviar mensajes por Instagram o WhatsApp).
- Muchos usuarios no completan compras en redes (falta de confianza en el proceso).

◆ 5. Propiedad de tus Datos y Audiencia

✓ Página Web:

- Tienes una **base de datos propia** (emails, clientes registrados).
- Puedes hacer **email marketing sin depender de algoritmos**.

✗ Redes Sociales:

- No eres dueño de tus seguidores (si la plataforma desaparece, pierdes contacto con ellos).
- Los algoritmos limitan el alcance orgánico (Facebook/Instagram muestran tu contenido solo a un % de seguidores).

◆ 6. Escalabilidad y Crecimiento a Largo Plazo

✓ Página Web:

- Puedes **agregar nuevas funcionalidades** (blog, membresías, cursos online).
- Escala sin límites (mejor hosting, más páginas, integraciones con CRM).

✗ Redes Sociales:

- Estás limitado a las herramientas que ofrece cada red social.
- Si quieres vender, necesitas enlazar a una web externa (ej: tienda en Shopify o WooCommerce).

◆ 7. Análisis de Datos y Toma de Decisiones

✓ Página Web:

- Con **Google Analytics y herramientas de heatmaps**, sabes **qué hacen los usuarios** en tu sitio.
- Mides conversiones, tráfico y comportamiento de compra.

✗ Redes Sociales:

- Las métricas son limitadas (alcance, likes, shares).
- No puedes rastrear el **customer journey** (pasos que realiza el consumidor en el proceso de buscar una solución, deseo o necesidad).

◆ 8. Menos Competencia que en Redes Sociales

✓ Página Web:

- Si optimizas tu SEO, puedes **posicionarte en Google** con menos competencia que en redes.
- En muchos nichos, **no todas las empresas tienen web optimizada**.

✗ Redes Sociales:

- Hay **miles de negocios compitiendo por atención** en el mismo feed.
- El alcance orgánico es cada vez más difícil (requiere anuncios pagados).

◆ 9. Integración con Todas tus Estrategias de Marketing

✓ Página Web:

- Centraliza **todas tus campañas** (Google Ads, email marketing, redes sociales).
- Puedes retargetear visitantes con anuncios personalizados.

✗ Solo Redes Sociales:

- Las estrategias están fragmentadas (Instagram, Facebook, TikTok).
- No hay un **"hub central"** donde el cliente finalice la compra.

10. Costo-Efectividad a Largo Plazo

✓ Página Web:

- **Inversión única** (o mantenimiento bajo, con WordPress por ejemplo).
- Atrae tráfico gratis con SEO, reduciendo dependencia de anuncios.

✗ Redes Sociales:

- Requieren **publicidad constante** para mantener alcance.
- El marketing en redes es **más volátil** (cambios de tendencias, algoritmos).

🔍 Conclusión: ¿Redes Sociales o Página Web?

Aspecto	Página Web	Solo Redes Sociales
Control	✓ Total	✗ Dependiente
Credibilidad	✓ Alta	✗ Limitada
SEO y Tráfico	✓ Posicionamiento	✗ Muy limitado
Generación de Ventas	✓ Directa	✗ Indirecta
Datos y Audiencia	✓ Tú eres dueño	✗ Plataforma los controla
Escalabilidad	✓ Ilimitada	✗ Limitada

🔑 Recomendación Final:

- Usa redes sociales como **complemento** para engagement y tráfico hacia tu web.
- Tu **página web debe ser el centro** de tu estrategia digital (ventas, información, contacto).

¿Aún no tienes web? Es momento de invertir en tu **activo digital más importante**.

2: Tipos de sitios web y cuál se adapta a tu negocio

¡Muy bien! Ya tienes claro que necesitas una web y el siguiente paso es ayudarte a escoger que tipo de web necesitas.

Página Web Corporativa (Informativa)

- **Ideal para:** Empresas que quieren mostrar sus servicios, historia y contacto.
- **Ejemplo:** Consultorías, abogados, constructoras, restaurantes, talleres, autónomos...
- **Tecnologías recomendadas:** WordPress, HTML + CSS + Bootstrap.

Tienda Online (eCommerce)

- **Ideal para:** Vender productos físicos/digitales.
- **Plataformas:** WooCommerce (WordPress), PrestaShop, Shopify, Magento.
- **Requiere:** Pasarelas de pago (PayPal, Stripe, Sumup), gestión de inventario.

Landing Page (Conversión)

- **Objetivo:** Captar leads o promocionar un producto específico.
- **Tecnologías:** HTML/CSS rápido, herramientas como Wordpress o Bootstrap.

Aplicación Web a Medida (PHP, Django, Laravel, Node.js)

- **Ideal para:** Sistemas complejos (reservas, gestión interna, SaaS).
- **Ventaja:** Total personalización, pero requiere más desarrollo.

En la siguiente tabla te resumimos estos datos para que los veas todos juntos de un solo vistazo.

Tipo de Web	Ideal para...	Ejemplo
Sitio Corporativo	Empresas de servicios, marcas personales	Consultorías, despachos, clínicas
Tienda Online (E-Commerce)	Venta directa de productos	Moda, tecnología, comida
Landing Page	Campañas publicitarias o promociones	Lanzamientos de cursos/productos
Blog	Generar contenido para fidelización	Nutricionistas, asesores, coaches
Aplicación Web a Medida	Procesos internos o servicios digitales	CRM, reservas, SaaS

🔑 **Consejo:** piensa en tu web como una herramienta, no como una tarjeta de presentación pasiva.

3: Puntos clave para decidir qué tipo de página necesitas

¿Cuál es tu objetivo principal?

¿Vender, informar, captar **leads**, automatizar procesos, dar servicios, ... ?

leads: Personas o entidades que muestran interés por tus productos o servicios.

¿Quién es tu público?

¿Jóvenes tech, empresarios clásicos, clientes puntuales?

¿A que franja de edad pertenecen los potenciales clientes? ¿A que sector de la población va orientado, nivel económico, sexo, acceso tecnológico, especialización?

¿Qué esperan los usuarios de tu web?

¿Cuánto estás dispuesto a invertir ahora y luego?

Cómo ya sabrás (posiblemente por experiencia), en ocasiones lo barato puede salir caro, ¡y mucho!

Desconfía de los diseñadores y páginas que crean webs por precios ridículos y evitarás sorpresas como que no cargue rápida la web, que no seas el titular de la página, que luego te cobren por absolutamente todo, que no pueda escalar tu negocio online, etc o los exageradamente caros.

Márcate un presupuesto realista y si la web está pensada para crecer o planeas invertir en **SEO**, decide cuanto piensas invertir periódicamente para ello.

¿Tienes Hosting y Dominio?

Esta es una elección de vital importancia, el nombre de tu **Dominio** es parte de tu escaparate en internet, debe ser lo más fácil de recordar, debe representar a tu empresa y sobre todo debe ser **TUYO**.

El **Hosting** es igual de importante, ya que su elección te permitirá crecer, escalar tu negocio y estar disponible 24/365 para todo el mundo, una mala elección en el Hosting te puede hacer perder ventas, o que la web se cargue muy lenta o que incluso contenga errores, que no tenga Copias de Seguridad y un sinfín de problemas.

Es por eso que en [CompileZone](#) te recomendamos que nos dejes a nosotros la elección del Hosting que más te conviene según tus necesidades.

¿Tienes un equipo que gestione contenidos?

Si tu página va a ser estática o no vas a tener movimiento en cuanto a contenido, productos y servicios, no es un punto que deba preocuparte, pero si tu **web** crece, el contenido cambia, agregas o quitas productos del e-commerce, enlazas contenidos con redes sociales y en definitiva, ¡es una página dinámica! necesitarás una persona o un equipo que gestione toda esa información para tenerla al día.

No hay nada que indigne más a un visitante que ver una web desactualizada con un calendario obsoleto de meses o años anteriores, productos o servicios que ya están descatalogados y siguen apareciendo, que deje de publicar contenido sin motivo aparente y en general que contenga información caduca.

¿Tu negocio escalará? ¿Necesita integraciones específicas?

Puede que tengas planeado tener franquicias, o agregar más categorías de productos, más proveedores, más servicios, enlazar la web con la de otras sucursales, consultar stock o sencillamente, cómo te adaptas a los tiempos, tu negocio puede sufrir modificaciones y eso hay que reflejarlo al momento en tu escaparate, tu web.

Si el diseño de tu web, tu hosting o tus diseñadores no ha previsto estos posibles cambios, la tragedia está servida.

¿Cuánta personalización necesitas?

Tu web puede ajustarse a los estándares y no tener más complicación, pero si precisa de ajustes concretos, de personalización tanto en contenido como estética o funcionalidad, eso influirá en el plazo de entrega y en el precio, así que recomendamos que sea lo más estándar posible al menos desde un punto de vista funcional, no vale la pena reinventar la rueda.

¿Prefieres algo rápido o algo a medida?

¡Sobre gustos no hay nada escrito! pero si sobre los tiempos de entrega, los precios y la funcionalidad de la web, si te ajustas a los estándares todo irá más rápido y fluido, sinó, dependerá de tus exigencias y necesidades.

Estándar no es antónimo de estética ni funcionalidad, pero si suele serlo de fluidez.

¿Y el mantenimiento?

¡Debes prever el mantenimiento!, puede ser algo insignificante en una web estática con pocas actualizaciones pero en una web dinámica con muchos cambios se puede llevar una parte considerable del importe del proyecto, dependerá también de si tienes o no un equipo capaz de encargarse de ello.

Es muy importante poder contratar un mantenimiento para tu web, para tu tranquilidad y a la vez te puede quitar un peso de encima evitando sorpresas, contrata a quién te diseñe, administre y pueda mantener tu web, o incluso dar formación a un equipo para ello.

4: Tecnología y plataformas: lo básico para no perderse

Esto solo es una pincelada, por si oyes inevitables tecnicismos, que al menos tengas una vaga idea de lo que te están diciendo y a lo que hace referencia.

Tu tienes que saber de **tu negocio**, no de tecnologías Web, pero reconoce que hoy en día y en el caso concreto de usar tecnologías de la información, es necesario saber mínimamente de que te están hablando para no quedarte fuera de juego, al fin y al cabo ahora es **culturilla general básica**.

Puntualización: todas las tecnologías, incluso las más estándar y básicas, necesitan de un mínimo mantenimiento, ya que aparecen versiones nuevas de los lenguajes de programación que usan, upgrades de servidores y de otras plataformas afines, con lo que con el paso del tiempo suele ser inevitable mantener la web o puede volverse obsoleta, puede perder funcionalidades y de lo peor hoy en día, puede volverse muy vulnerable a los ataques web por parte de hackers.

Tecnología / Plataforma	Ventajas	Cuándo usarla
WordPress	Rápido de implementar, económico, plugins infinitos	Blogs, webs corporativas, e-commerce pequeño, landing pages, webs en general, requiere de un mantenimiento continuo y los plugins pueden influenciar mucho en el precio final de la web
Bootstrap	Framework frontend ágil y adaptable, responsive	Sitios con diseño a medida, rápidos, suele utilizarse para desarrollos PHP, webs informativas, Landing pages
PHP a medida	Totalmente personalizado, potente, sin límites	Apps complejas, ERP, CRM
Shopify / WooCommerce / Prestashop	Soluciones listas para vender	Tiendas online, generalmente integradas en otras plataformas como Wordpress
Laravel / Symfony / Django	Frameworks robustos en PHP y Python, generalmente caros y precisan de recursos	Sistemas web complejos, con un mantenimiento profesional, robusto pero muy eficaz

🔑 Consejo: Deja que tu diseñador Web escoja por ti la tecnología a utilizar.

5: Diseño y Experiencia de Usuario (UX/UI)

El **diseño UX** (experiencia de usuario) y el **diseño UI** (*interfaz de usuario*) son importantes para hacer la web más atractiva, **UX** se refiere a las sensaciones que se crean en el usuario al utilizar la web, entre ellas velocidad en mostrar el contenido, sencillez para encontrar lo que busca, facilidad al utilizarla... y **UI** sería más los aspectos visuales y su interacción con el usuario.

Para ello debes tener en cuenta unos puntos, tu web debe tener sin falta:

- **Mobile First:** El 60% del tráfico viene de móviles, por lo tanto la web tiene que verse perfectamente en móviles y tablets.
- **Velocidad:** Google penaliza webs lentas, ¿y no queremos eso, verdad? además afecta a la experiencia del usuario y puede evitar conversiones.
- **Menú intuitivo:** Máximo 3 clics para encontrar información.
- **Diseño elegante:** Acorde a los colores corporativos de tu empresa, es importante que se relacione tu empresa con su interfaz gráfica, da seguridad y confianza.



6: Aplicaciones web a medida (PHP / Laravel / Django)

El Ferrari de las páginas: potente, caro comparado con una web estándar, pero vale cada euro si lo necesitas, puede utilizar todos los recursos que le proporciona el servidor, acceder a servidores externos, manejar bases de datos, archivos, seguridad, enfin ¿que necesitas?

Ideal para:

- Sistemas de reservas personalizados
- CRMs internos
- Marketplaces
- Apps de cliente con login, funcionalidades, etc.
- Acceso a recursos de la empresa en tiempo real
- Aplicaciones internas para la empresa, muy utilizado para aprovechar los recursos de la empresa, al utilizar el navegador como interfaz gráfica se pueden ejecutar las aplicaciones en cualquier equipo que soporte un navegador moderno, independientemente de su sistema operativo y plataforma, así un mismo programa hecho en PHP puede funcionar para clientes con Windows, Mac, Linux o BSD.

Ventajas:

- ✓ Escalabilidad total
- ✓ Control absoluto
- ✓ Seguridad más robusta

Desventajas:

- ✗ Coste inicial alto
- ✗ Requiere mantenimiento profesional continuo



7: Escalabilidad y evolución: piensa en el futuro

¡Evidente! Si tu negocio va a crecer, tu web debe crecer con él.

Tu cómo empresario solo debes asegurarte que tu diseñador web haya entendido tus objetivos, tus prioridades, tus necesidades y tu previsión para el futuro de la web y tu negocio.

Hay unas preguntas que deberías hacerte para tu futuro en Internet, pero no te preocupes en responderlas tu solo, te debería asesorar quién hayas contratado para tu web, y responder de forma clara y precisa a las preguntas.

¿Podrás agregar funciones nuevas sin rehacer todo?

Si tu proveedor ha hecho bien los deberes no debería haber ningún problema en agregar funcionalidades a la aplicación web o incluso ampliarla con otras aplicaciones nuevas.

¿El hosting actual aguantará el tráfico futuro?

Si se piensa crecer lo ideal es que el diseñador contrate VPS, de esta forma se puede escalar en cuanto a Hard y ancho de banda sin problemas, e incluso replicar la aplicación en otras VPS de otros países, a modo de sucursal.

Otra posibilidad es que tu tengas tu propio servidor en tu empresa, pero a no ser que quieras algo muy específico no te lo aconsejamos porque la inversión es grande y el mantenimiento más, calcula un ancho de banda decente, un CortaFuegos profesional, backups diarios, disponibilidad del servicio 24/365 y alguien dedicado al servidor/servidores exclusivamente por la seguridad, funcionalidad y análisis del sistema.

Hoy en día al precio que están los VPS profesionales no vale la pena ni intentar tener un servidor de este tipo en tu propia empresa.

Cuidado: Si vas a crear una aplicación Web para tu empresa, que en ocasiones es muy recomendable, luego si es necesario un servidor en tus oficinas, pero los requerimientos son muy diferentes y aunque necesita de mantenimiento el 90-100% de las veces puede ser remoto.

¿Es fácil migrar la web o integrarla con otros sistemas?

Imagínate que una vez hecha la super web, con comercio electrónico con centenares de productos, blog con centenares o miles de usuarios participando, etc resulta que quieres cambiar de Hosting, de VPS o integrarla con otras plataformas o webs amigas para darle más potencia y visibilidad y ¡Sorpresa! no se puede por como está planificada o porque su tecnología no lo permite o por incompatibilidades en las bases de datos **¡Apaga y vamonos!**

8: SEO y Marketing Digital Integrado

¡Promocionar tu web es tan importante como hacerla! Una vez está en marcha hay que alimentarla y promocionarla considerando asignar un presupuesto a este apartado, cuanto más grande sea dicho presupuesto más resultados obtendremos. **¡Esto es una inversión, no un gasto!**

SEO en la página WEB

■ Palabras clave (Keywords):

- Investiga palabras clave relevantes con herramientas como **Google Keyword Planner, Ahrefs o SEMrush**.
- Usa keywords en títulos (H1, H2), meta descripciones, URLs y contenido.

■ Contenido de calidad:

- Crea contenido útil, original y bien estructurado (mínimo 1,000 palabras para artículos).
- Actualiza el contenido antiguo periódicamente.

■ Optimización técnica:

- Velocidad de carga (usa **Google PageSpeed Insights**).
- Diseño responsive (mobile-friendly).
- Estructura de URLs limpias.
ej: `tudominio.com/categoria/post`
- Uso de etiquetas alt en imágenes.
- Schema markup para rich snippets.

SEO fuera de nuestra página

■ Backlinks:

- Construye enlaces de calidad (guest blogging, directorios, colaboraciones).
- Evita enlaces tóxicos o spam.

■ Señales sociales:

- Comparte contenido en redes sociales para aumentar engagement.

SEO Local (si se aplica)

- Registra tu negocio en **Google My Business**.
- Optimiza perfiles en directorios (Yelp, Tripadvisor).
- Incluye información local (dirección, teléfono, horarios).



Publicidad (SEM Search Engine Marketing)

- **Google Ads:**
 - Campañas de búsqueda (Search) y display.
 - Presupuesto ajustable (desde 10–50 USD/día para empezar).
- **Redes Sociales:**
 - Facebook/Instagram Ads: Ideal para e-commerce y branding.
 - LinkedIn Ads: Para B2B.
 - Presupuesto recomendado: 5–20 USD/día por plataforma.

Marketing de Contenidos

- Blog con artículos útiles para tu audiencia.
- Videos (YouTube, TikTok, Reels) para engagement.
- Infografías y guías descargables (lead generation).

Email Marketing

- Usa herramientas como **Mailchimp** o **Klaviyo**.
- Ofrece lead magnets (ej: ebook, descuento) para captar emails.
- Automatiza secuencias de emails (welcome, abandoned cart).

Redes Sociales

- Elige plataformas según tu audiencia:
 - **Instagram/TikTok:** Para audiencias jóvenes y visuales.
 - **Facebook:** Ideal para negocios locales.
 - **LinkedIn:** Para servicios profesionales.
- Publica regularmente (3-5 veces por semana).

Puntos Clave a Considerar

- ✓ **Analítica:** Usa **Google Analytics** y **Search Console** para medir tráfico y conversiones.
- ✓ **Experiencia de Usuario (UX):** Diseño intuitivo, llamados a la acción (CTA) claros.
- ✓ **Conversión:** Optimiza landing pages (formularios simples, testimonios).
- ✓ **Competencia:** Analiza a tus competidores con herramientas como **SpyFu** o **SimilarWeb**.

Gasto Económico Estimado

Este apartado solo pretende ser una orientación, teniendo en cuenta una web de cierto tamaño, presente en redes sociales y con bastante actividad tanto en blog como en promoción y marketing

Área	Costo Mensual (€)
SEO	100–500 (herramientas/consultoría)
Google Ads	300–1,000+ (depende de competencia)
Redes Sociales Ads	200–800 (según plataforma)
Email Marketing	20–100 (por herramienta)
Contenido	50–500 (redactores/freelancers)

◆ **Opción low-cost:** Si tienes un presupuesto ajustado, enfócate en **SEO orgánico** (el lugar en el que aparece tu web en las búsquedas **no pagadas** de Google, Bing, DuckDuckGo y otros,) y redes sociales orgánicas.

Conclusión

El éxito en SEO y Marketing Digital requiere **consistencia, análisis y adaptación**. Empieza con un presupuesto pequeño, mide resultados y escala lo que funcione.

9: Checklist antes de decidir

Un **checklist** es una lista de verificación de pasos y elementos esenciales que tu sitio web debe cumplir para ser funcional, atractivo y efectivo en la consecución de tus objetivos comerciales, abarcando áreas como diseño, contenido, SEO técnico, usabilidad, seguridad y presencia en motores de búsqueda.

- ✓ Tengo claro mi objetivo
- ✓ Sé quién es mi público, mi nicho de mercado
- ✓ Sé quienes son mis competidores
- ✓ Tengo claro cuál será mi Dominio
- ✓ Sé que palabras clave utilizar para mi web
- ✓ Sé que estructura web necesito
- ✓ Tengo presupuesto para crear y mantener
- ✓ Tengo Diseñador web / Desarrollador del proyecto
- ✓ Sé si necesito algo estándar o a medida
- ✓ ¿Estoy dispuesto a invertir en diseño y contenido?
- ✓ Tengo claro en que plataformas quiero aparecer
- ✓ Tengo equipo o proveedor para el mantenimiento
- ✓ Tengo presupuesto para marketig

🔑 **Un sitio web no es sólo tecnología: es comunicación, diseño, estrategia y mantenimiento.**

10: Recomendaciones finales y errores comunes a evitar

Evita

- ✗ Contratar a alguien solo porque es barato.
- ✗ Pedir funciones que no sabes si usarás.
- ✗ Olvidarte del SEO o de la velocidad de carga.
- ✗ No tener dominio propio o depender de redes sociales como “**página principal**”.

Recomendaciones

- ✓ Siempre usa dominio propio (.com o local cómo .es .cat .fr etc).
- ✓ Prioriza el contenido claro y útil.
- ✓ Contrata un mantenimiento mínimo (actualizaciones, seguridad).
- ✓ Elige una solución que puedas entender o delegar fácilmente.

11: Presupuesto: ¿Cuánto cuesta desarrollar una web profesional?

Este precio es totalmente orientativo y puede incluir desde una web sencilla con su Hosting, Dominio y mantenimiento básico hasta webs con SEO profesional, alimentando redes sociales y aplicaciones hechas a medida, solo es para que te sirva de comparación cuando pidas presupuesto.

Tipo de Web	Coste Aproximado
WordPress Básico	500–2,000
eCommerce (WooCommerce)	2,000–10,000
Aplicación PHP a medida	5,000–50,000+



**¡ESPERAMOS QUE TE HAYA
SERVIDO Y TENGAS CLARO
QUE NECESITAS PARA TU
NEGOCIO!**

Nos puedes encontrar en <https://compilezone.com>