

— DISEÑO WEB · WEB

Doce preguntas antes de diseñar tu web

Las que respondo con cada cliente antes de dibujar nada. Si tres se quedan en blanco, la web todavía no está lista para diseñarse. El mapa de páginas está en el Excel que acompaña a este PDF.



Nico — Auve Nico · Consultor de marketing digital freelance en Sevilla
Acompaña al artículo «Qué páginas debe tener la web de tu negocio y en qué orden»



Bloque A · El negocio

Una línea por respuesta. «Vender más» no vale.

PREGUNTA	TU RESPUESTA
1. ¿Qué trabajo tiene la web? (que te llamen, que reserven, que compren, que pidan presupuesto)	
2. ¿Cómo sabrás en tres meses si lo cumple? (un número al mes)	
3. ¿Qué vendes, servicio por servicio? (uno por línea: cada uno será una página)	
4. ¿Qué te preguntan siempre antes de contratar? (tres preguntas, en sus palabras)	

Bloque B · El cliente

PREGUNTA	TU RESPUESTA
5. ¿Quién decide contratarte y qué le preocupa? (cargo, situación, urgencia)	
6. ¿Con qué palabras busca en Google lo que haces? (cinco búsquedas reales; Search Console o la ficha de Google)	
7. ¿Desde dónde llega: móvil, ordenador, recomendación, ficha de Google?	
8. ¿Qué prueba le convence: casos, reseñas, cifras, fotos reales?	



Bloque C · La web

PREGUNTA	TU RESPUESTA
9. ¿Qué hay hoy que traiga contactos y no se puede perder? (URLs con impresiones o clics)	
10. ¿Quién va a tocar la web después y cuántas veces al mes?	
11. ¿Teléfono, correo y dirección: dónde y cómo se muestran? (en texto, con enlace)	
12. ¿Quién escribe los textos y cuándo estarán? (sin texto no hay página)	

Las respuestas 3, 6 y 9 son el mapa de páginas. Las demás, el diseño.

El orden en que se construye

01 Diagnóstico (una semana)

Las 20 búsquedas del cliente y los tres o cuatro servicios que las responden.

02 Mapa de páginas (un día)

Página, objetivo, búsqueda, llamada a la acción, quién escribe. El Excel de este recurso.

03 Contacto y portada (dos o tres días)

Teléfono en texto, formulario que llega y se mide, frase y botón.

04 Páginas de servicio (dos o tres días cada una)

Texto primero, diseño después. Precio «desde», proceso y FAQ.

05 Casos, sobre mí y legales (dos días)

Cifras verificadas, nombre y cara, lo que pide la ley.

06 Blog (cuando lo anterior funciona)

Un artículo que responde una pregunta real vale más que diez sobre tendencias.



Las siete páginas y el trabajo de cada una

PÁGINA	SU TRABAJO	LO IMPRESCINDIBLE	QUÉ PIDE
Portada	Decir qué haces, para quién, y repartir	Frase clara, teléfono en texto, prueba, botón visible	Contacto o Sesión
Servicio (una por cada uno)	Ganar la búsqueda «servicio + zona»	Qué incluye, para quién, precio «desde», plazos, proceso, FAQ	Presupuesto
Sobre mí / quiénes somos	Que resuelvan quién hay detrás	Nombre real, trayectoria, foto, ciudad, perfiles	Confianza
Casos o trabajos	La prueba	Punto de partida, qué se hizo, cifra, plazo	«Quiero algo así»
Contacto	Cerrar	Teléfono, correo, dirección, horario, formulario que llega y se mide	Formulario o llamada
Blog o recursos	Captar la duda antes de la compra	Artículos que responden preguntas reales, con enlace al servicio	Leer el servicio
Legales	Cumplir y dar confianza	Aviso legal (LSSI art. 10), privacidad, cookies con «Rechazar»	Nada

Un negocio con un solo servicio puede juntar portada y servicio en una página, con precio, proceso y preguntas frecuentes dentro. Las páginas por ciudad, solo si trabajas de verdad en esas zonas y tienes algo distinto que contar de cada una.

Lo que veo en las webs que reviso

- ☐ Una sola página «Servicios» para cinco cosas distintas: Google no la posiciona por ninguna
- ☐ Portada sin llamada a la acción: ni botón, ni teléfono visible, ni una frase que diga qué hacer
- ☐ Teléfono en una imagen: no se pulsa desde el móvil y no se mide
- ☐ Formulario que nadie ha probado desde que se publicó la web
- ☐ Legales copiadas de otra web, con otro nombre dentro

De 30 webs revisadas en 2026, 8 tenían una sola página «Servicios» y 16 no pedían nada en la portada. Empieza por ahí. Si quieres que lo miremos juntos: Sesión de Diagnóstico gratuita, 30 minutos, 2 plazas por semana. auvenico.es/contacto/#reservar



Siguiente paso

Este recurso es gratis y sin registro. Si quieres que lo miremos juntos, hay dos formas de seguir.

Sesión de Diagnóstico gratuita

30 minutos por videollamada. Antes de la reunión reviso tu web, tu ficha de Google, tus redes y tu SEO; salimos con tres prioridades. Dos plazas por semana, de lunes a jueves de 17:30 a 20:00.

auvenico.es/contacto/#reservar

Formación y mentoría en marketing digital

Para negocios y equipos que quieren aprender a hacerlo ellos. Sesiones de trabajo sobre tu caso, con un sistema que se queda en casa.

auvenico.es/formacion-mentoría-marketing-digital/

Todos los recursos del blog, en auvenico.es/recursos/. Consultas: comunicacion@auvenico.es.