

4

Lo que debe traer cualquier cotización antes de que la firmes

La lista para revisar una cotización de página web sin saber de tecnología. Marca lo que trae, pregunta lo que falta y firma sabiendo qué compras.



En este reporte

01	Qué hace tu página web cuando no estás	4
02	Qué pagas hoy y qué pagas cada mes	5
03	Qué te llevas si te vas	6
04	Cómo se ve en el celular de tu cliente	7
	Para cerrar	8

Pide 3 cotizaciones por «una página web» y te llegan 3 números que no se parecen en nada. Casi nunca es que alguien cobre de más. Es que los 3 te venden cosas distintas, y las 3 se llaman igual.

Esta lista te deja ver qué compras en cada una antes de firmar. Son 4 bloques, en el orden en que los vas a necesitar: qué hace tu página web cuando no estás, qué pagas hoy y qué pagas cada mes, qué te llevas si te vas y cómo se ve en el celular de tu cliente.

Cómo usarlo:

- Ten la cotización enfrente, impresa o en otra pantalla.
- Marca cada casilla que la cotización ya responde por escrito. Lo que te dijeron de palabra no cuenta.
- Lo que quede sin marcar se pregunta. Al final de cada bloque va el mensaje para mandarlo por WhatsApp, ya escrito.
- Si tienes varias cotizaciones, usa una lista por cada una y compáralas casilla por casilla, no por el precio de abajo.

Bloque #1

Qué hace tu página web cuando no estás

La diferencia entre un folleto y un sistema

La diferencia entre una cotización barata y una cara casi nunca está en el diseño ni en cuántas páginas trae. Está en qué hace tu página web cuando tú no la estás viendo. Hay 3 cosas que se venden con el mismo nombre:

1. **La página web que presenta.** Dice quién eres, qué haces y cómo contactarte. Es un folleto en internet: importante, y limitado.
2. **La página web que atiende.** Cuando alguien escribe, le contesta al momento, le pregunta lo que hace falta y te avisa con la solicitud completa.
3. **La página web que opera.** Además guarda cada solicitud, pide reseñas, te enseña los números del mes y te recuerda a quién darle seguimiento.

Las 3 están bien. Lo que importa es saber cuál estás comprando.

- ☐ Dice qué pasa cuando alguien escribe: quién le contesta, con qué información y en cuánto tiempo.
- ☐ Dice qué pasa si nadie contesta en una hora.
- ☐ Dice cómo te llega la solicitud (WhatsApp, correo o un tablero) y con qué datos.
- ☐ Si trae formulario o cotizador, dice a dónde llega lo que llena tu cliente.

Llena. Mi cotización es de una página web que: _____ (presenta, atiende u opera).

Para copiar. Si quedó alguna casilla en blanco:

- «Hola, [nombre]. Antes de decidir, ¿me dices por escrito qué pasa cuando alguien me escribe desde la página web? Quién le contesta, con qué información, en cuánto tiempo y qué pasa si nadie contesta en una hora. Gracias.»

Si nadie te dice qué pasa después del clic, estás comprando un folleto.

Lo que te toma: 5 minutos por cotización.

Bloque #2

Qué pagas hoy y qué pagas cada mes

Los dos números, separados

Muchas cotizaciones esconden el mantenimiento, el dominio o el alojamiento. Otras meten todo en una mensualidad. Ninguna de las 2 es trampa: lo que importa es que lo sepas antes de firmar.

- ☐ Trae el precio de instalación o diseño, lo que se paga una vez.
- ☐ Trae la mensualidad, si hay, y qué incluye.
- ☐ Dice quién paga el dominio, el alojamiento y el certificado de seguridad.
- ☐ Dice quién hace los cambios de texto y fotos, y si cuestan.
- ☐ Dice qué no está incluido: fotos, textos, logo, reseñas o tu Perfil de negocio en Google.

Llena. Así comparas lo que de verdad vas a pagar:

- Pago de hoy: \$_____
- Pago de cada mes: \$_____
- Lo que se paga aparte: _____
- Lo que cuesta el primer año (el pago de hoy, más 12 mensualidades, más lo que se paga aparte): \$_____

Para copiar.

- «Hola, [nombre]. Para comparar bien, ¿me separas en la cotización lo que pago hoy y lo que pago cada mes, con lo que incluye cada uno? ¿Y quién paga el dominio, el alojamiento y el certificado, y si los cambios de texto y fotos tienen costo?»

Compara lo que pagas en un año, no el número grande de la primera hoja.

Lo que te toma: 10 minutos.

Bloque #3

Qué te llevas si te vas

Lo que es tuyo

Dominio, archivos, textos, fotos y accesos. Si la respuesta es confusa, la página web no es tuya. Un proveedor serio te lo dice sin que se lo preguntes.

- ☐ El dominio lo registras tú y el titular eres tú.
- ☐ Te entregan los archivos, los textos y las fotos.
- ☐ Tienes los accesos: dominio, alojamiento y Perfil de negocio en Google.
- ☐ Dice cuánto tiempo sigue en línea tu página web después de cancelar, para que la muevas.

Para copiar.

- «Hola, [nombre]. Una pregunta antes de firmar: si un día cancelo, ¿qué me llevo? Dominio, archivos, textos, fotos y accesos. ¿Y cuánto tiempo sigue en línea mientras la muevo?»

Si el titular del dominio es otro, la página web es de otro.

Lo que te toma: 5 minutos.

Bloque #4

Cómo se ve en el celular de tu cliente

La prueba que haces tú

Tus clientes van a abrir tu página web en el celular, con datos y con prisa. Pide ver un trabajo anterior del proveedor y pruébalo en tu propio celular, con los datos prendidos y el wifi apagado.

- ☐ Se lee sin hacer zoom y los botones se tocan con el pulgar.
- ☐ Enseña algo útil en menos de 3 segundos, con datos del celular.
- ☐ El botón de WhatsApp se ve siempre, también al bajar.
- ☐ Los textos y las fotos son de ese negocio, no de muestra.

Para copiar.

- «Hola, [nombre]. ¿Me pasas la liga de 2 páginas web que hayas hecho para negocios como el mío? Quiero verlas en mi celular antes de decidir.»

Lo que no puedes ver en tu celular antes de firmar, no lo vas a poder cambiar después de firmar.

Lo que te toma: 10 minutos.

Para cerrar

Cuenta las casillas en blanco de cada cotización y pon al lado lo que cuesta el primer año:

- Cotización 1: _____ casillas en blanco · primer año: \$_____
- Cotización 2: _____ casillas en blanco · primer año: \$_____
- Cotización 3: _____ casillas en blanco · primer año: \$_____

La que te conviene no siempre es la más cara ni la más barata. Es la que te dice por escrito qué compras. Quien contesta tus preguntas en llano ya te dijo lo más importante, y si alguna te la niegan, ya sabes qué estás comprando.

Los resultados varían. Los ejemplos de esta lista son ilustrativos. Muestran lo que puede pasar, no lo que te va a pasar: tus resultados dependen de tu negocio, tu mercado, tu esfuerzo y de que lo apliques.



EL SIGUIENTE PASO

¿Tienes una cotización enfrente? Mándanosla y te decimos qué le falta.

Si al revisarla te quedó una casilla en blanco o una respuesta que no entendiste, escríbenos por WhatsApp con una foto de la cotización. La revisamos contigo contra esta lista y te decimos qué preguntar, la contrates con quien la contrates. Nosotros hacemos sistemas web para negocios de servicio: tu página web, un asistente que contesta en tu WhatsApp y tu Tablero del negocio. Si algún día quieres compararnos, te contestamos las mismas preguntas por escrito.

[REVISAR MI COTIZACIÓN POR WHATSAPP →](#)

theauraos.com · info@theauraos.com

Aura 