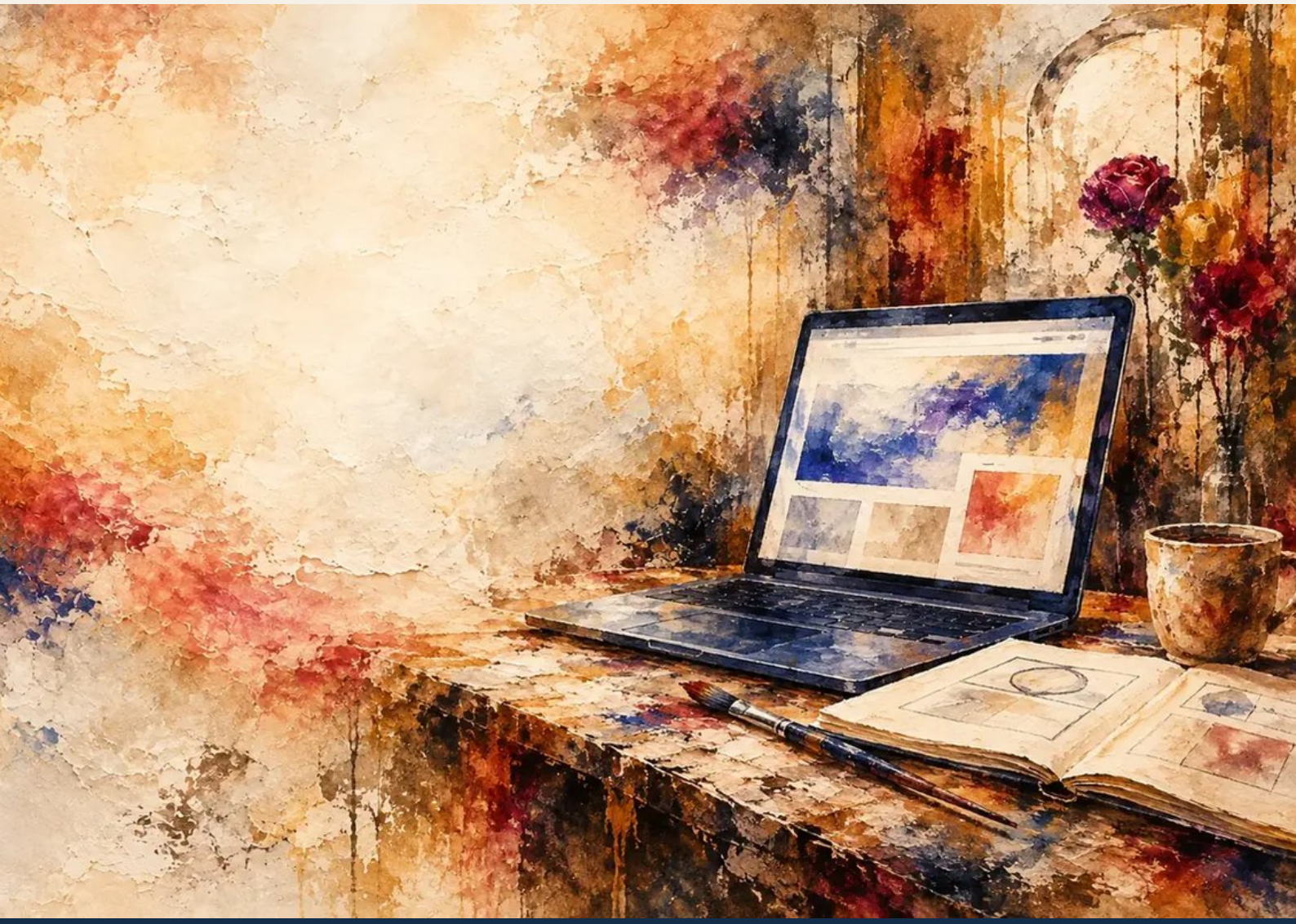
REVISTA DE EMPRESA

N.º 01 · NOVIEMBRE 2026

Programador-Web.com



Tecnología para hacer crecer tu empresa

Trece servicios para pymes. Desde diseñar tu web y llegar a más clientes hasta automatizar el trabajo diario.

TRAYECTORIA / MEDIO AMBIENTE / DRAC ARTCAI / EL CAVERNÍCOLA

Sumario

Trece servicios para dar a conocer tu negocio, vender y mejorar las herramientas con las que trabaja tu equipo.

Presentar tu empresa y vender

Diseño y desarrollo web 03
Explica qué haces y facilita que te pidan presupuesto.

Ecommerce a medida 04
Recoge pedidos completos, también si vendes a medida.

Revistas digitales y papelería 05
Da a tu equipo un catálogo que pueda enviar tras una llamada.

Cumplimiento web 06
Aplica en la web las indicaciones de tu asesoría jurídica.

Llegar a más clientes

SEO · Posicionamiento en buscadores 07
Mejora tu visibilidad en los resultados sin pagar por cada clic.

SEM · Publicidad en buscadores 08
Anúnciate ante quien busca tu servicio y mide las consultas.

GEO · Visibilidad en respuestas de IA 09
Prepara tu presencia para búsquedas que se responden con IA.

Gestión de redes sociales 10
Enseña cómo trabajas y da continuidad a tu presencia.

Desarrollo de juegos online promocionales 11
Da a tu público un motivo para visitar y compartir tu web.

Ahorrar tiempo y mejorar tus herramientas

Aplicaciones a medida · Menos cuotas SaaS 12
Compara tus cuotas actuales con el coste de una herramienta propia.

Integraciones mediante APIs 13
Haz que los datos pasen de un programa a otro sin copiarlos a mano.

Modernización de código legacy 14
Actualiza por fases un programa difícil de mantener.

Automatización de procesos con IA 15
Clasifica, resume o prepara borradores con supervisión.

Conoce Programador Web

16 **Trayectoria**
17 **Medio ambiente**
18 **Drac Artcai**
20 **El Cavernícola**
23 **Cómo trabajamos**
24 **Contacto**

DISEÑO Y DESARROLLO WEB

Una web que explique por qué elegirte

Cuando alguien llega a tu web, debe poder entender qué haces, si puedes ayudarle y cómo dar el siguiente paso. Diseñamos esa visita pensando en tus clientes y en las preguntas que hacen antes de comprar.



En qué consiste

Creamos o renovamos tu web a medida. Definimos qué páginas necesitas y cómo se conectan entre sí. Damos sitio a lo que ayuda a decidir: servicios, trabajos, zonas de atención o preguntas frecuentes.

Cómo lo hacemos

Empezamos por tu oferta y por cómo te encuentran tus clientes. Diseñamos las páginas para móvil y ordenador, montamos los formularios acordados y probamos el recorrido antes de publicar.

UN EJEMPLO EN UNA PYME

Una empresa de reformas puede mostrar sus trabajos por tipo de obra y pedir en el formulario la zona y el alcance del proyecto. Quien consulta sabe qué esperar y la empresa recibe datos para responder.

QUÉ GANA TU EMPRESA

> *Una presentación clara de tu empresa y un camino sencillo desde la primera visita hasta la consulta.*

ECOMMERCE A MEDIDA

Vende online como vende tu empresa

Hay productos que se compran en dos clics y otros que necesitan medidas, acabados o una cotización. Tu tienda puede guiar al cliente por el proceso que de verdad necesita cada pedido.



En qué consiste

Diseñamos un catálogo y un recorrido de compra adaptados a tu oferta. Según el producto, el cliente puede elegir variantes, enviar una solicitud con especificaciones o comprar y pagar desde la web.

Cómo lo hacemos

Revisamos cómo recibes, preparas y entregas los pedidos. Acordamos qué información debe recoger la tienda y, si hace falta, estudiamos su conexión con stock, facturación o envíos.

UN EJEMPLO EN UNA PYME

Un fabricante de toldos puede mostrar tejidos y acabados, pedir medidas y fotos, y recibir una solicitud que su equipo pueda presupuestar sin varios correos de ida y vuelta.

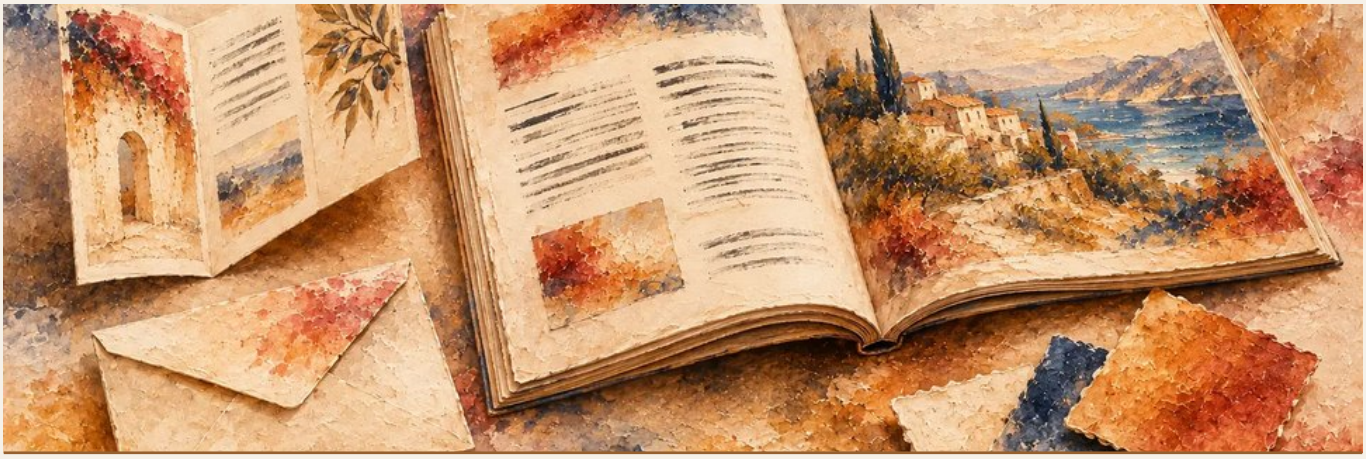
QUÉ GANA TU EMPRESA

> *Pedidos mejor explicados desde el principio y menos tiempo dedicado a pedir la información que falta.*

REVISTAS DIGITALES Y PAPELERÍA

Tu empresa, bien presentada en cada página

Después de una llamada o una visita, un buen catálogo ayuda a que recuerden tu empresa y puedan compartir lo que ofreces con quien toma la decisión. Este documento es un ejemplo.



En qué consiste

Diseñamos revistas digitales, catálogos de productos o servicios y materiales como carteles, folletos, dípticos y trípticos. Usamos tu identidad visual para que todas las piezas se reconozcan como tuyas.

Cómo lo hacemos

Ordenamos el contenido contigo, decidimos qué merece más espacio y maquetamos las páginas. Entregamos el archivo para correo o el arte final para imprenta según el uso acordado.

UN EJEMPLO EN UNA PYME

Un distribuidor puede enviar por correo un catálogo con enlaces a sus gamas y llevar a una feria un tríptico con la selección que quiere presentar en persona.

QUÉ GANA TU EMPRESA

> *Material comercial que se entiende, se comparte con facilidad y da continuidad a tus conversaciones de venta.*

CUMPLIMIENTO WEB

Lleva a tu web lo que te pide tu asesoría

Tu asesoría te entrega instrucciones sobre cookies, privacidad o formularios. El trabajo técnico consiste en que la web haga lo que indican esos documentos, también cuando una persona cambia de opción.



En qué consiste

Implementamos las medidas indicadas por tu asesoría. El alcance puede incluir el panel de cookies, enlaces a los textos legales, cambios en formularios y la configuración de herramientas de medición.

Cómo lo hacemos

Revisamos qué herramientas están instaladas y cómo se activan. Aplicamos las indicaciones recibidas, probamos los recorridos acordados y dejamos constancia de los cambios para que tu asesoría pueda revisarlos.

UN EJEMPLO EN UNA PYME

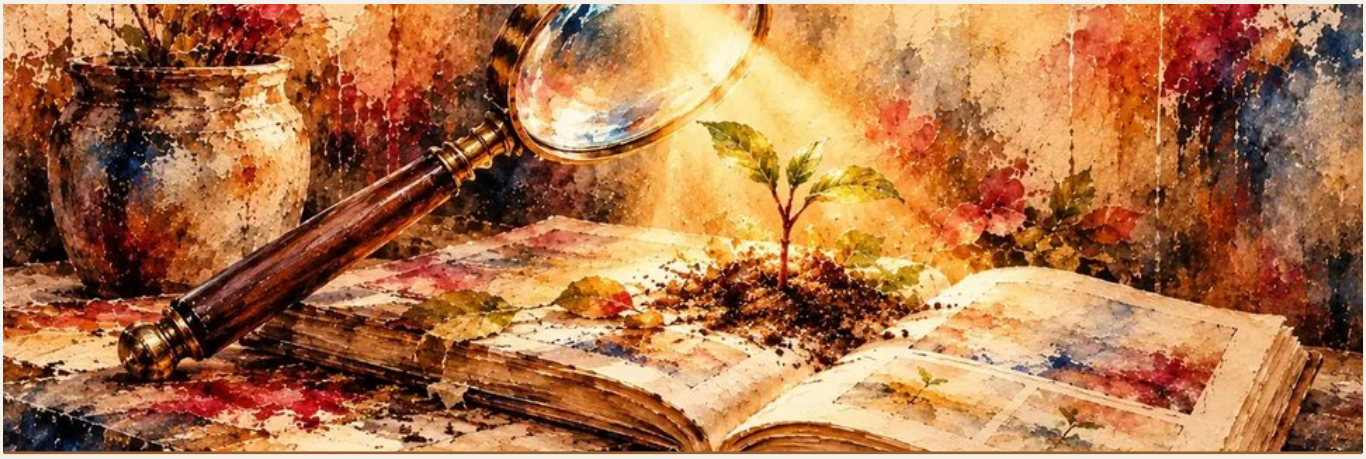
Si tu asesoría indica que la medición opcional debe esperar al consentimiento, comprobamos que se mantenga inactiva al rechazarla y que responda al cambiar la elección.

> QUÉ GANA TU EMPRESA
>
> *Un sitio que se comporta según las indicaciones técnicas acordadas. El criterio jurídico lo aporta tu asesoría.*

SEO · POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES

Que te encuentren cuando buscan lo que haces

Quien busca un proveedor en Google suele empezar por el servicio, el producto o la zona. El SEO ayuda a que el buscador pueda encontrar tus páginas y entender para qué búsquedas son relevantes.



En qué consiste

Revisamos si tus páginas importantes se pueden encontrar, si cargan bien y si sus títulos y contenidos explican lo que vendes. También buscamos páginas duplicadas o mal enlazadas que dificulten el acceso.

Cómo lo hacemos

Priorizamos las mejoras según el negocio, empezando por las páginas que pueden aportar consultas. Medimos señales como búsquedas, clics y formularios recibidos para decidir qué revisar después.

UN EJEMPLO EN UNA PYME

Una empresa de climatización puede dedicar páginas distintas a instalación y mantenimiento. Cada una explica lo que incluye, dónde trabaja y cómo pedir una visita.

QUÉ GANA TU EMPRESA

Más oportunidades de que te descubran en búsquedas relevantes. Las posiciones dependen del buscador y de la competencia.

SEM · PUBLICIDAD EN BUSCADORES

Invierte en anuncios que puedas medir

Si quieres promocionar un servicio en una zona concreta, los anuncios en buscadores te permiten aparecer ante personas que ya lo están buscando y saber cuánto te cuesta atraer una consulta.



En qué consiste

Planificamos y gestionamos campañas de búsqueda. Definimos objetivo, zona, presupuesto y búsquedas para las que quieres aparecer. También filtramos las consultas que no encajan con tu oferta.

Cómo lo hacemos

Preparamos anuncios y revisamos la página a la que llegan las visitas. Acordamos qué medir, como llamadas o formularios, y usamos esos datos para ajustar la campaña. La inversión publicitaria se define por separado.

UN EJEMPLO EN UNA PYME

Un instalador puede anunciarse en municipios donde sí se desplaza y excluir búsquedas de cursos o empleo. Si mide las solicitudes útiles, puede comparar qué anuncios merecen más inversión.

QUÉ GANA TU EMPRESA

Control sobre lo que inviertes y mejores datos para decidir qué campañas mantener, corregir o pausar.

GEO · VISIBILIDAD EN RESPUESTAS DE IA

Haz que la IA pueda entender tu negocio

Cada vez más clientes preguntan a un buscador o a un asistente de IA qué empresa puede resolverles un problema. El GEO trabaja para que esas herramientas puedan acceder a información clara sobre lo que haces.



En qué consiste

Revisamos cómo describes tu empresa, qué servicios explicas, dónde trabajas y qué pruebas respaldan tu oferta. También miramos si la información de tu web coincide con la de tus fichas y otros perfiles públicos.

Cómo lo hacemos

Detectamos barreras de acceso y contenidos que pueden resultar ambiguos. Después priorizamos mejoras: páginas de servicio claras, preguntas frecuentes, ejemplos comprobables y datos de empresa coherentes.

UN EJEMPLO EN UNA PYME

Un taller industrial puede explicar con qué materiales trabaja, qué tolerancias admite y en qué zonas presta servicio. Así, su oferta resulta más fácil de entender tanto para compradores como para buscadores.

QUÉ GANA TU EMPRESA

> *Una presencia digital más fácil de interpretar y mejores opciones de ser descubierto. Cada plataforma decide qué fuentes utiliza.*

GESTIÓN DE REDES SOCIALES

Publica lo que ayuda a que te elijan

Las redes pueden enseñar lo que un cliente no ve al leer un presupuesto: cómo trabajas, cómo queda un proyecto y qué dudas resuelves antes de que alguien se decida.



En qué consiste

Preparamos una estrategia de contenidos para los canales donde tiene sentido estar. Podemos encargarnos de la planificación, creación y publicación, y acordar cómo responder a la comunidad o gestionar campañas.

Cómo lo hacemos

Definimos temas y formatos a partir de preguntas reales de tus clientes. Preparamos un calendario, acordamos contigo las revisiones y comprobamos qué publicaciones consiguen visitas, mensajes o consultas.

UN EJEMPLO EN UNA PYME

Una carpintería puede enseñar el antes y el después de un encargo, explicar cómo elegir un acabado y enlazar a su formulario para quien quiera pedir un presupuesto parecido.

QUÉ GANA TU EMPRESA

Una presencia constante que muestra tu trabajo y abre conversaciones con personas interesadas en tus servicios.

DESARROLLO DE JUEGOS ONLINE PROMOCIONALES

Un juego para que te conozcan y te recuerden

Un juego online puede dar a conocer una marca, un producto o un lugar. Creamos experiencias que se juegan en el navegador y que encajan con la campaña y con el público al que quieres llegar.



En qué consiste

Diseñamos juegos a medida, como concursos de preguntas, retos de memoria o búsquedas de pistas. Podemos integrarlos en tu web o publicarlos en una página propia para la campaña.

Cómo lo hacemos

Acordamos el objetivo, las reglas y la identidad visual. Preparamos una versión jugable, la probamos en móvil y ordenador y, si lo necesitas, acordamos cómo medir la participación.

UN EJEMPLO EN UNA PYME

Para El Cavernícola creamos un trivial sobre Cornellà de Llobregat. El juego dio a los vecinos un motivo para visitar y compartir la web de la carnicería.

> QUÉ GANA TU EMPRESA
>
> *Una forma de acercar tu marca al público y dar a la gente algo que quiera compartir.*

APLICACIONES A MEDIDA · MENOS CUOTAS SAAS

Una aplicación propia cuando salen las cuentas

Si pagas varias herramientas cada mes y aun así terminas completando el trabajo en hojas de cálculo, conviene revisar cuánto cuestan las suscripciones y cuánto tiempo consumen los pasos que quedan fuera.



En qué consiste

Podemos crear una aplicación para tus presupuestos, partes de trabajo, inventario o gestión interna. El alcance sale de las tareas que tu equipo necesita y de las que merece la pena unificar.

Cómo lo hacemos

Comparamos cuotas y tiempo actual con el coste de desarrollo, migración, alojamiento y mantenimiento. Si compensa, acordamos una primera versión que el equipo pueda probar con trabajo real.

UN EJEMPLO EN UNA PYME

Una empresa de mantenimiento puede reunir avisos, partes de sus técnicos y fotos de cada visita. Su equipo de oficina consulta el estado de los trabajos sin buscar en tres aplicaciones.

QUÉ GANA TU EMPRESA

> *Una herramienta que encaja en tu operativa, con la posibilidad de reducir cuotas y trabajo duplicado si el análisis lo justifica.*

INTEGRACIONES MEDIANTE APIS

Tus herramientas pueden hablar entre ellas

Si alguien copia cada pedido de la tienda al programa de gestión, la empresa está pagando dos veces por el mismo dato: al registrarlo y al volver a escribirlo. Una integración puede eliminar ese paso.



En qué consiste

Conectamos aplicaciones que ya usas. Una API es el canal que permite que un programa le pida a otro un dato o una acción. Puede servir para pasar pedidos, actualizar stock o registrar clientes.

Cómo lo hacemos

Comprobamos qué permiten las plataformas y acordamos qué sistema manda en cada dato. Probamos casos reales, duplicados y fallos de conexión, y definimos qué hacer si un dato llega incompleto.

UN EJEMPLO EN UNA PYME

Cuando se confirma una compra, la tienda puede enviar el pedido al programa de gestión. Si falta un dato obligatorio, la conexión avisa para que el equipo lo revise.

QUÉ GANA TU EMPRESA

> *Menos copia manual, menos errores de transcripción y mejor seguimiento de lo que ya se ha procesado.*

MODERNIZACIÓN DE CÓDIGO LEGACY

Mejora el programa que ya te funciona

Muchas empresas dependen de un programa antiguo que conoce bien su negocio. Cuando actualizarlo o añadir una función se vuelve difícil, modernizarlo por fases puede ser más práctico que empezar de cero.



En qué consiste

Mejoramos el código y la estructura de una aplicación existente. Identificamos qué partes conviene actualizar y qué funciones del negocio deben seguir comportándose tal como acordemos.

Cómo lo hacemos

Revisamos el sistema y elegimos una primera parte de alcance manejable. Probamos los recorridos clave en un entorno separado y acordamos la puesta en marcha antes de cambiar el programa que usa tu equipo.

UN EJEMPLO EN UNA PYME

Un mayorista puede renovar primero el módulo de presupuestos y comprobar importes, descuentos y exportaciones con pedidos de prueba antes de pasar a la siguiente parte.

QUÉ GANA TU EMPRESA

Un programa más fácil de mantener y mejorar, con cambios que tu equipo puede validar por etapas.

AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS CON IA

Dedica menos tiempo a las tareas repetidas

Clasificar peticiones, leer documentos o redactar respuestas parecidas ocupa tiempo cada semana. La IA puede preparar parte de ese trabajo y dejar a tu equipo las decisiones que necesitan criterio.



En qué consiste

Diseñamos un flujo de trabajo que puede leer, resumir, clasificar o preparar borradores. Usamos reglas claras para las tareas previsibles e IA en los pasos donde aporta algo, como interpretar texto libre.

Cómo lo hacemos

Elegimos una tarea, probamos con ejemplos representativos y acordamos qué datos usar, qué se revisa y quién valida el resultado. Comparamos tiempo y correcciones antes de ampliar el uso.

UN EJEMPLO EN UNA PYME

Un equipo comercial puede recibir correos libres y obtener un borrador con los datos clave y las preguntas que faltan. Una persona lo revisa antes de enviarlo.

QUÉ GANA TU EMPRESA

Menos tiempo en preparar trabajo repetitivo y más tiempo para atender los casos que necesitan a tu equipo.

PROGRAMADOR, MENTOR Y FUNDADOR

Soy Jordi Morillo Sells.

Creé Programador Web para poner la experiencia que he ganado en grandes empresas y startups al servicio de las pequeñas y medianas empresas españolas.

01 Grandes empresas

He trabajado en proyectos para empresas de reconocido prestigio nacional e internacional.

02 Startups de Barcelona

He trabajado para startups de Barcelona en distintos sectores, entre ellos la sanidad, la domótica doméstica y la domótica industrial. En equipos pequeños aprendí a priorizar y a comprobar pronto si una solución sirve para el trabajo diario.

03 Creación de equipos de programación

Me especializo en formar equipos de programación dentro de las empresas. Puedo recomendar profesionales, ayudarte a incorporarlos y dirigir el proyecto con un equipo dedicado si lo necesitas. Acompaño al equipo en sus primeros proyectos para elegir tecnologías actuales que encajen con el negocio, evitar errores habituales y preparar su crecimiento.

POR QUÉ TRABAJO CON PYMES

La inteligencia artificial está cambiando la forma de trabajar. Creo que mi mejor aportación a la sociedad es acompañar a las pymes para que se adapten y saquen partido de este cambio. Si ese beneficio llega también a sus equipos, a sus clientes y a su entorno, habremos logrado algo importante.

CÓMO CONSTRUIMOS

Tecnología que usa los recursos con criterio

En Programador Web nos comprometemos a reducir el impacto ambiental de nuestros proyectos. Lo tenemos en cuenta al elegir el alojamiento, al construir las páginas y al revisar cómo funcionan con el tiempo.



01 Alojamiento ajustado al proyecto

Priorizamos proveedores con evidencias de uso de energías renovables y elegimos los recursos de servidor que pide cada proyecto.

02 Webs y aplicaciones ligeras

Optimizamos imágenes y código, y hacemos que el navegador pueda reutilizar archivos ya descargados. Así se transfieren menos datos y se facilita el acceso desde móviles y conexiones lentas.

03 Revisión con el paso del tiempo

Revisamos peso y rendimiento cuando el proyecto crece. Una nueva sección o una herramienta añadida puede hacer que una página vuelva a cargar más de lo necesario.



El alojamiento de programador-web.com figura como verificado en el directorio de Green Web Foundation.

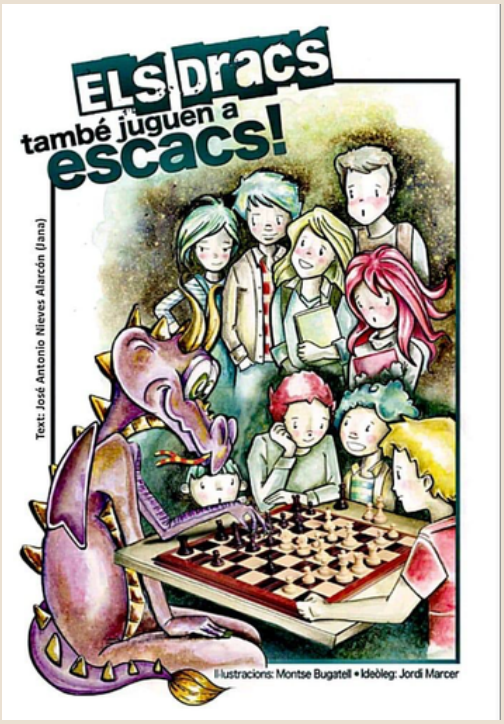
Referencia: thegreenwebfoundation.org

UN PROYECTO NACIDO EN CATALUÑA

Drac Artcai

Cuentos y ajedrez para niños hospitalizados





El Drac y la edición de Els dracs també juguen a escacs! · Archivo de Drac Artcai

Un cuento para llevarse

El dragón visita a niños y niñas ingresados y les regala un cuento. A través de una aventura, los pequeños descubren las piezas y el juego del ajedrez a su ritmo. El cuento se queda con ellos para seguir leyéndolo y jugando.

De Cataluña a más lugares

Empecé a dar forma a esta iniciativa con otra persona hace más de veinte años. El proyecto ha visitado hospitales como Vall d'Hebron, Sant Joan de Déu y Joan XXIII. Mi deseo es que podamos llegar también a hospitales de otras partes de España.

CUENTOS Y JUGUETES PARA LOS NIÑOS HOSPITALIZADOS

Los torneos solidarios ayudan a financiar los cuentos que regalamos durante todo el año. Cada diciembre recogemos donaciones y patrocinios para regalar también juguetes a los niños y niñas hospitalizados.

Más información en dracartcai.com

Colaboración y patrocinio · pág. 19

COLABORA CON DRAC ARTCAI

Tu empresa puede llevar cuentos y regalos al hospital

Drac Artcai es un proyecto solidario sin ánimo de lucro. Con el apoyo de las empresas, regalamos cuentos a los niños y niñas hospitalizados durante todo el año y también juguetes cada diciembre.

EL RECORRIDO DE UNA COLABORACIÓN

01
Torneos
El ajedrez reúne a jugadores, clubes y entidades.

02
Cuentos y juguetes
Las aportaciones ayudan a preparar los regalos.

03
Hospitales
El Drac lleva los regalos a los niños y niñas ingresados.

El apoyo que lo hace posible

El circuito de torneos cuenta con el apoyo del Consell Esportiu del Tarragonès y de la Federació Catalana d'Escacs, junto con clubes, ayuntamientos y empresas que colaboran o patrocinan el proyecto.

Habla conmigo para sumarte

Si tu empresa quiere colaborar o patrocinar el proyecto, escríbeme o llámame. Te pondré en contacto con la asociación para valorar qué actividad podéis apoyar y cómo formalizarlo.

FISCALIDAD DE LAS APORTACIONES

El tratamiento del IVA y los posibles incentivos en el IRPF o en el Impuesto sobre Sociedades dependen del tipo de aportación, de la entidad receptora y de los requisitos aplicables. Confirma la modalidad y la documentación con la asociación y tu asesoría antes de formalizarla.

Colaboraciones · jmdesarrollo82@gmail.com

Referencias: dracartcai.com/escacs-solidaris/ · Ley 49/2002 (BOE)

EL PUNTO DE PARTIDA

El Cavernícola

De un enlace roto a un escaparate para el barrio

El Cavernícola ya atendía a sus clientes en la calle de Joaquim Rubió i Ors, en Cornellà de Llobregat. Quien encontraba la carnicería en Google Maps veía un enlace a una web que llevaba tiempo sin funcionar. Ahí se interrumpía la búsqueda: desde la ficha no se podía pasar a una web donde consultar qué vendía la tienda.



Portada de la tienda online de El Cavernícola

La primera solución

Renovamos la imagen de la carnicería y creamos una tienda online para darle visibilidad. El nuevo sitio permitía consultar los productos, hacer un pedido y recogerlo en tienda.

Cómo la usaron sus clientes

Al principio hubo pocas compras online. Vimos que muchos clientes de la zona preferían consultar los productos en la web y después ir al mostrador. La tienda acabó funcionando sobre todo como catálogo.

EL RESULTADO DEL PRIMER AÑO

Según la carnicería, las ventas en la zona aumentaron y la facturación creció de forma considerable durante el primer año.

UNA OFERTA PARA EMPRESAS

El origen del sabor

Una revista para explicar qué hace especial al producto.

Dimos protagonismo a Bos Taurus Primigenius, que El Cavernícola distribuye en exclusiva en Cataluña. La revista cuenta la historia del producto y su vínculo con Sayago. Al final, el catálogo presenta cortes, formatos y precios para que el lector pueda valorar qué pedir.



Cubierta de la revista documental



Una página del catálogo

Las primeras solicitudes de empresas

Con la revista y la oferta profesional en la web, la carnicería indica que ya está recibiendo solicitudes de carne de restaurantes de alta cocina, hospitales y otros negocios de restauración.

SEO, GEO y tres idiomas

Trabajamos la visibilidad en buscadores (SEO) y en respuestas de inteligencia artificial (GEO). La web y la revista se trabajaron en castellano, catalán e inglés.

elcavernicola.com

UNA FORMA DE LLEGAR A MÁS VECINOS

El trivial de Cornellà

Un juego que dio a conocer la carnicería en su ciudad.

Incorporamos a la web un juego de preguntas sobre Cornellà de Llobregat. Su historia, sus barrios y sus fiestas dieron a los vecinos un motivo para visitar la página y compartirla aunque ese día no necesitaran hacer la compra.



Ilustración del trivial de Cornellà de Llobregat

Más presencia en el municipio

Según la carnicería, el trivial amplió mucho el alcance de la web y reforzó el reconocimiento de El Cavernícola en Cornellà.

El negocio está consolidando el crecimiento

La carnicería nos ha pedido pausar nuevas iniciativas para poder atender el volumen de trabajo actual a su ritmo.

POR QUÉ ES UN CASO DE ÉXITO

Un enlace que no llevaba a ninguna parte dio paso a un escaparate que ayuda a vender en el mostrador, atrae solicitudes de empresas y da a conocer la carnicería en su ciudad.

Cómo trabajamos

Tarifa por hora

Negociaremos y acordaremos la tarifa por hora al firmar el contrato.

1. Confidencialidad desde el principio

Antes de compartir información sobre el proyecto, firmamos un acuerdo de confidencialidad (NDA). Así protegemos lo que ambas partes comparten en las conversaciones y durante la colaboración.

2. Alcance acordado por escrito

Cuando decidís empezar, firmamos un acuerdo de servicios y definimos juntos las tareas y prioridades. Cualquier cambio de alcance se acuerda antes de realizarlo.

3. Registro de horas y facturación mensual

Registramos el tiempo dedicado a cada tarea en una hoja de servicio. La empresa se compromete a revisarla y dispone de 48 horas desde su recepción para validarla o comunicar discrepancias. Si no hay observaciones en ese plazo, la hoja se considera aprobada. A final de mes facturamos las horas trabajadas y aprobadas.

4. Exclusividad frente a competidores

Al firmar, acordamos por escrito qué sector, producto o servicio cubre la exclusividad. Durante la colaboración, nos comprometemos a no aceptar clientes que compitan directamente con vuestra empresa dentro de ese ámbito.

QUÉ APORTA ESTE MODELO

Facturar por el tiempo realmente trabajado permite ajustar el gasto a las tareas acordadas. En muchos proyectos, esto puede reducir el coste final frente a una tarifa cerrada.

EL SIGUIENTE PASO

Cuéntame qué quieres mejorar en tu empresa.

Puede ser que te cueste explicar lo que vendes, que tu equipo repita demasiado trabajo o que quieras llegar a más clientes. Empezamos por hablar de eso.

01 **Conversamos**

Me cuentas cómo trabajas y qué quieres cambiar.

02 **Vemos por dónde empezar**

Si el reto es captar clientes, puedes pedir un análisis inicial de mercado gratuito.

03 **Te propongo un plan**

Si hay un proyecto que encaja, concretamos qué haremos, las prioridades y el presupuesto.

CONTACTO DIRECTO

Jordi Morillo Sells

Trabajo con empresas de toda España

697 565 518

jmdesarrollo82@gmail.com

programador-web.com