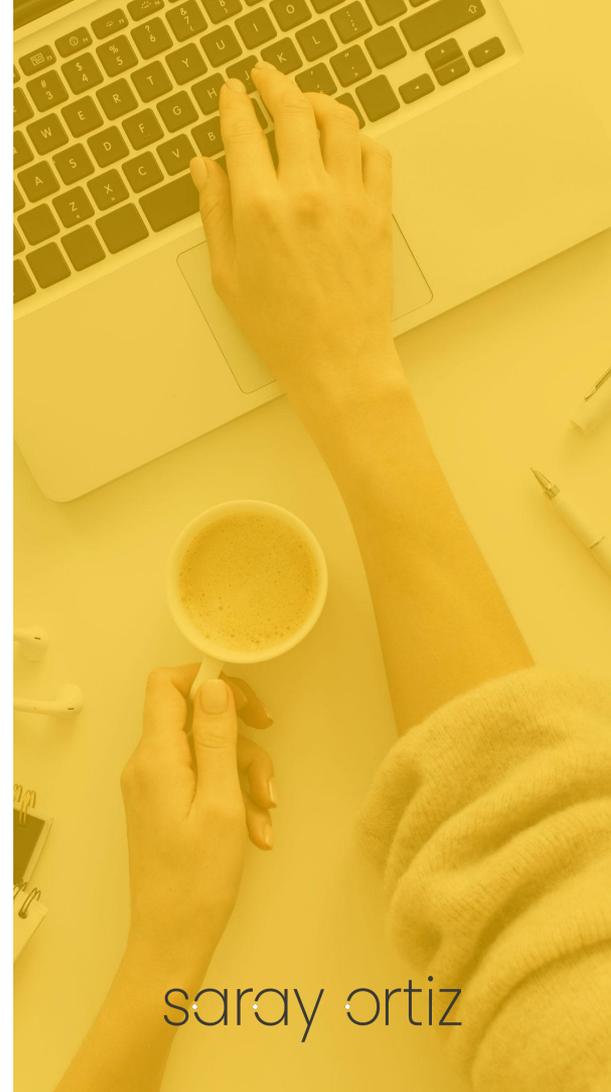


¿Qué incluyo en  
mis presupuestos  
para **NO trabajar  
de más?**



saray ortiz

¿Por qué es tan importante hacer **correctamente** un presupuesto?



¿Qué incluyo en mis presupuestos para **no trabajar de más**?

Entonces...

**¿Qué incluyo?**

¿Qué incluyo en mis presupuestos para **no trabajar de más?**



1.

Detalles del  
**servicio**

2.

Aspectos  
**destacados**

3.

Qué **no**  
**incluyo**

¿Qué incluyo en mis presupuestos para **no trabajar de más?**

- ¿Cómo estará hecha la web? Ej. **WordPress**.
- **Constructor**. Ej. Elementor, Divi, etc.
- Cantidad de **secciones** web: home, servicios, contacto, páginas legales, 404, etc.
- ¿Cuántos **idiomas**?
- ¿Incluimos **blog**? ¿Debemos migrar artículos antiguos?

# 1.

## Detalles del servicio

¿Qué incluyo en mis presupuestos para **no trabajar de más**?

- **Redacción** de textos: ¿quién se encarga?
- **Imágenes:** ¿gratis o de pago?
- ¿Incluimos **textos legales**?
- **Optimización SEO:** ¿está incluida?
- **Correos:** creación y configuración
- **Precio,** obvio

# 1.

## Detalles del servicio

¿Qué incluyo en mis presupuestos para **no trabajar de más**?

- ¿**IVA** incluido?
- **Plazos:** desde que recibimos TODO el contenido, ¿en cuánto tiempo podemos tener terminada la web?
- ¿Incluimos periodo de **garantía**?
- ¿Incluye **plugins de pago**?

Detalla **todo lo que consideres importante** para que no haya lugar a dudas.

¿Qué incluyo en mis presupuestos para **no trabajar de más**?



# 2.

## Aspectos destacados

- ¿Incluye **mantenimiento**?
- ¿Incluye **sesiones de fotografía**?
- ¿Incluye **dominio y alojamiento**?
- etc.

# 3.

Qué no  
incluyo

¿Qué incluyo en mis presupuestos para **no trabajar de más**?



## ¿Qué te diferencia de la competencia?

¿Hay algo que puedas ofrecer y la competencia no suela hacerlo? ¿En qué destacas?

¿Qué incluyo en mis presupuestos para **no trabajar de más**?

# Errores típicos

¿Qué incluyo en mis presupuestos para **no trabajar de más?**

# 1.

No dar  
explicaciones  
**verbales**

El cliente no tiene por qué entender nuestros servicios, ni tampoco por qué desear entenderlos. Muchas veces, **2 minutos de conversación** soluciona muchas cosas.

# 2.

## Dar cosas **por hecho**

Lo que para ti es lógico, no tiene por qué serlo para tu cliente.

Haz **preguntas** y anima a que las hagan.

# 3.

Las **palabras** se  
las lleva el viento

Todo **por escrito**, aunque  
sea por email. Los  
acuerdos verbales no  
tienen valor y... donde dije  
digo, digo Diego.

Fuente de disgustos.

# 4.

## Presupuesta **lo solicitado**

No presupuestes servicios a lo loco, solo lo que realmente interese al cliente.

No lo satures, o **lo perderás.**

¿Qué incluyo en mis presupuestos para **no trabajar de más?**

# 5.

## Presupuestar por rango de precios

Calcula horas y **cierra precio**. Un precio por rangos (por ejemplo, entre 1200 y 2000€) puede causar problemas al finalizar el proyecto.

Si durante el proyecto, el cliente solicita algo que **no está contemplado** en el presupuesto...  
**¿Qué hago?**

En mi opinión,  
**depende.**

¿Qué incluyo en mis presupuestos para **no trabajar de más?**

# Petición **fuera de presupuesto**

¿Es buen cliente?

Buen pagador, amable, atrae nuevos clientes, etc.



¿Es un trabajo sencillo?

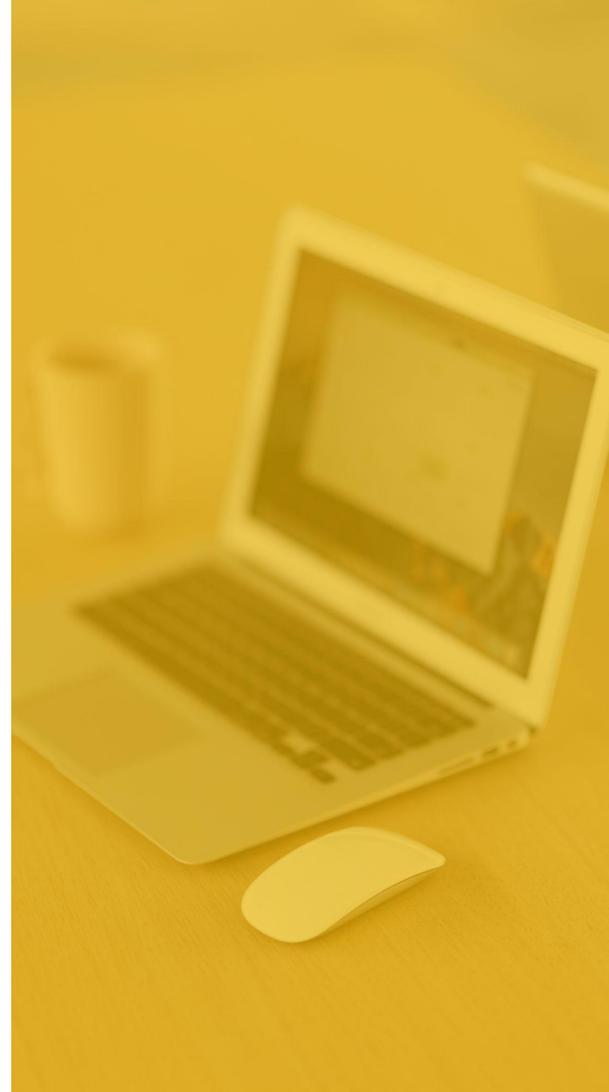


¿Es posible compensar este exceso de horas?



**Hago el trabajo**, pero informando al cliente de que está **fuera de presupuesto** y, en caso de haber otra petición, se presupuestará aparte.

¿Qué incluyo en mis presupuestos para **no trabajar de más**?



Si consideras que  
la petición está  
totalmente **fuera  
de presupuesto...**

... no.



¿Qué incluyo en mis presupuestos para **no trabajar de más?**

**NO**

¿Qué incluyo en mis presupuestos para **no trabajar de más?**

# ¡Ojo!

El cliente **no tiene por qué saber** que está pidiendo más de lo presupuestado. La mayoría no conoce los límites de nuestros servicios.

Todo **bien dicho**, las formas son importantes.

**¿Se queja?** Envía el presupuesto; de ahí la importancia de tener todo por escrito.

# Importante

Podemos hacer el presupuesto perfecto, pero **está en nuestra mano** que se cumpla.

Habrà ocasiones en las que nos convenga ceder, pero siempre y cuando nos aporte algún **beneficio**, ya sea:

- **Fidelizar** al cliente (vender más).
- Más **recomendaciones**.
- Invertir **menos horas** en el proyecto.

# Importante

Hay proyectos que desde el principio vemos que **no son rentables**, ya sea porque no es del todo nuestra especialidad o por el tipo de cliente.

En estos casos, plantéate **rechazar el proyecto**.

# En resumen...

¿Qué incluyo en mis presupuestos para **no trabajar de más?**

Recuerda reflejar:

- Lo que está **incluido** dentro del precio.
- Lo que **no** está **incluido**.
- Qué te diferencia de la competencia.

No olvides:

- Refleja todo **por escrito**.
- Esfuérzate por que **el cliente comprenda** qué ofreces.
- **Empatiza:** muchos clientes no comprenden nuestros servicios.
- Si el proyecto no es rentable, puedes **rechazarlo**.

Al final, **está en tus manos** trabajar de más o no.

**Eskerrik asko**  
**Gracias**  
saray ortiz



sarayortiz.com



@saray-ortiz