

# **Conceptualització, disseny i llançament d'un negoci online de desenvolupament web, comunicació i màrqueting**

Memòria de Projecte Final  
Màster d'Aplicacions Multimèdia de la UOC  
**Itinerari professionalitzador**

**Juan PATRÓN CRESPO**

Consultor: Sergio Schvarstein Liuboschetz

Professor: José Antonio Morán

15 de gener de 2014

## Crèdits

Els continguts d'aquest TFM estan subjectes a una llicència Creative Commons 3.0 de Reconeixement – No Comercial – Sense Obra Derivada (by-nc-nd)<sup>1</sup>, segons la qual, no es permet un ús comercial de l'obra original ni la generació d'obres derivades.

---

<sup>1</sup> <http://creativecommons.org/choose/>

## Cita

*"La vida és aprenentatge, quan deixis d'aprendre, mors"*. Tom Clancy, escriptor nord-americà.

## Abstract

Internet s'ha convertit en la plataforma de comunicació per excel·lència al segle XXI. Al voltant de la gran xarxa de xarxes giren les vides de milions d'usuaris de tot el món, que utilitzen la web per informar-se, comunicar-se i realitzar tot tipus de transaccions comercials. La web també s'ha convertit en una plataforma de creixement indispensable per tot tipus d'empresa, ja sigui per donar-se a conèixer, per comunicar-se amb els seus clients o fins i tot per vendre directament. Amb aquesta realitat com a referència, i fent honor a l'itinerari "professionalitzador" del Màster d'Aplicacions Multimèdia de la UOC, aquest TFM versarà sobre la creació d'un negoci online que oferirà a professionals autònoms i petites empreses (que representen més del 65% del PIB espanyol), els serveis de disseny i desenvolupament web, creació de continguts i màrqueting online.

L'autor d'aquest TFM, periodista de formació i professió, serà la persona que portarà endavant el projecte, i en ell pretén aglutinar tots els coneixements apresos durant el Màster d'Aplicacions Multimèdia, donant continuïtat i aplicació immediata al servei, és a dir, convertint-lo en un negoci real i una alternativa d'autoocupació. El punt de partida és l'anàlisi de la situació present i les propostes d'un mercat tan dinàmic com el dels serveis de creació web, i a partir d'aquest estudi, es defineix el model de negoci i es porta a cau el disseny multimèdia i el desenvolupament tècnic d'una web, basada en una plataforma lliure com Wordpress, a més de la seva promoció a la xarxa, que ofereixi els serveis de creació i desenvolupament web a pimes i autònoms.

## Paraules clau

*TFM, internet, web, Wordpress, noves tecnologies, comunicació, màrqueting online, CMS, emprenedoria, negoci, núvol, xarxes socials, pimes, autònoms, professional, disseny, campanyes, SEO, SEM, audiovisual, continguts, posicionament, manteniment, aplicació, start-up, negoci, marca.*



# Índex

<b>Crèdits</b>	<b>2</b>
<b>Cita</b>	<b>3</b>
<b>Abstract</b>	<b>4</b>
<b>Paraules clau</b>	<b>4</b>
<b>Índex</b>	<b>5</b>
<b>1. Introducció</b>	<b>7</b>
<b>2. Descripció, hipòtesi</b>	<b>9</b>
<b>3. Objectius</b>	<b>11</b>
3.1 Principals	11
3.2 Secundaris	11
<b>4. Escenari</b>	<b>12</b>
<b>5. Continguts</b>	<b>16</b>
<b>6. Metodologia</b>	<b>17</b>
<b>7. Arquitectura del projecte</b>	<b>19</b>
7.1 Arquitectura Your Basic Web	20
<b>8. Plataforma de desenvolupament</b>	<b>22</b>
<b>9. Prototips Hi-Fi</b>	<b>25</b>
<b>10. Planificació</b>	<b>31</b>
<b>11. Procés de treball</b>	<b>37</b>
<b>12. Perfils d'usuari</b>	<b>40</b>
12.1 Clientes avançats	40
12.2 Clients neòfits	40
12.3 Clients de continguts	40
12.4 Clients SEO	41
12.5 Clients SEM	41
12.6 Clients de comunicació i disseny	41

<b>13. Usabilitat</b>	<b>42</b>
<b>14. Seguretat</b>	<b>44</b>
<b>15. Tests</b>	<b>46</b>
<b>16. Projecció de futur</b>	<b>47</b>
<b>17. Pressupost</b>	<b>48</b>
<b>18. Anàlisi de mercat</b>	<b>50</b>
<b>19. Màrqueting i vendes</b>	<b>52</b>
19.1 Política de preus	53
19.2 Promoció	56
<b>20. Conclusions</b>	<b>58</b>
<b>21. Annexes</b>	<b>63</b>
Annex 1. Lliurables del projecte	63
Annex 2. Imatge corporativa	63
Annex 3. One Page Business Plan	64
<i>Nom comercial</i>	64
<i>Resum comercial</i>	64
<i>Productes i serveis</i>	64
<i>Mercat</i>	64
<i>Competència</i>	64
<i>Inversió inicial i costos a curt i mitjà termini</i>	64
<i>Projecció econòmica curt i mitjà termini i ROI</i>	65
<i>DEBILITATS</i>	65
<i>FORTALESSES</i>	65
<i>AMENACES</i>	65
<i>OPORTUNITATS</i>	65
Annex 4. Bibliografia i recursos	66
Lectures:	68

# 1. Introducció

Quan estudiava la carrera de Periodisme a la Universitat Autònoma de Barcelona, allà per l'any 1992, encara es feien servir les màquines d'escriure per fer els treballs. Les bases de dades i els sistemes de composició digital de revistes i diaris, amb el rudimentari Pagemaker i les primeres versions de Photoshop com a gran referent, eren les grans novetats tecnològiques. Però vaig ser un afortunat, ja que la facultat de Ciències de la Comunicació de l'Autònoma va ser pionera en incorporar una de les tecnologies que en poc temps, y a una velocitat increïble, anaven a transformar el món, i no només el món del periodisme. Aquella tecnologia es deia internet, avui omnipresent. Ja aleshores, tot i les limitacions de les connexions telefòniques de l'època, que feien que la càrrega fos no apte per impacients, vaig percebre l'enorme potencial d'una plataforma que permetia mostrar i compartir tot tipus de continguts en xarxa, sense limitacions ni fronteres.

Després de treballar durant gairebé dos dècades al món de la comunicació, primer lligat a mitjans editorials i després a l'audiovisual i a internet, he sigut testimoni de l'evolució impressionant de la xarxa de xarxes. Internet ha transformat la nostra forma d'entendre i interactuar amb el món, de concebre les relacions interpersonals, la forma de comunicar-nos i fins i tot les vies de fer negoci. I la proliferació dels dispositius mòbils intel·ligents, tablets i smartphones, així com l'augment de potencia dels processadors i les millores en les tecnologies de connectivitat, no han fet més que augmentar aquest potencial fins a un punt en que difícilment podríem arribar a entendre el món sense internet.

Tot i que molts consideren que internet ha suposat un autèntic desastre pel món del periodisme, lo cert és que la seva evolució ha obert les portes a noves eines i negocis vinculats amb la comunicació. Precisament en el meu cas, com a professional del periodisme i la comunicació, el meu interès per les tecnologies online, inicialment com a usuari, s'ha anat transformant en una interessant alternativa professional. Des d'aquest punt de vista, tot i que els meus ingressos provenen principalment de les meves tasques com a periodista especialitzat en tecnologia, la

possibilitat de posar els meus coneixements com a professional de la comunicació a disposició de les empreses, oferint un mix de disseny i desenvolupament web, creació de continguts i màrqueting online, s'ha anat transformant en una alternativa/complement d'autoocupació realment interessant, sobre tot en un moment de crisi econòmica i laboral com l'actual.

Aprofundir en el coneixement de les eines web i multimèdia, i compaginar la meva formació amb la meva feina, va ser el motiu pel que vaig començar aquest màster a la UOC. I transformar els coneixements assolits en un projecte de negoci online relacionat amb les àrees que domino, és a dir, amb la possibilitat d'oferir serveis de comunicació i màrqueting a les empreses a través d'internet, és la font d'inspiració d'aquest TFM de caràcter eminentment "professionalitzador".

## 2. Descripció, hipòtesi

Aquest treball es circumscriu al Màster d'Aplicacions Multimèdia de la UOC, una titulació realment dinàmica que m'ha permès conèixer a fons l'increïble món d'internet i de les aplicacions multimèdia, i totes les disciplines involucrades: desenvolupament web, legislació, màrqueting online i posicionament en cercadors, programari i llicències lliures, gestió de projectes, creativitat en forma de disseny multimèdia... Es tracta, sens dubte, d'un dels sectors que més han crescut en els darrers anys i que més estan transformant les nostres vides i les nostres economies. De fet, les tecnologies vinculades amb la web i amb els continguts audiovisuals tenen un potencial enorme des del punt de vista de les empreses. Internet s'ha convertit en una plataforma imprescindible per comunicar-se amb els clients, per modernitzar la gestió de les empreses i fins i tot per la venda directa.

Encara que, per una banda, hi han molts serveis vinculats al desenvolupament web, i per altra molts relacionats amb els serveis de comunicació i màrqueting, lo cert és que la ràpida evolució de internet i de totes les tecnologies al núvol, i la dificultat d'assimilar tots aquests conceptes per part de pimes i professionals autònoms – components principals de l'economia a Espanya, ja que generen aproximadament el 65% del PIB del país – obren la porta a establir un model de negoci basat en combinar desenvolupament web, comunicació i màrqueting de forma "artesanal", deixant de banda els sistemes automatitzats tan "impersonals", i establint una relació de llarga durada amb els clients, adaptant-se a les seves necessitats, i oferint-lis una solució a mida, amb estil i qualitat.

Des d'un punt de vista tecnològic, engegar un negoci d'aquest tipus no requereix grans coneixements de programació. La proliferació de CMS<sup>2</sup> com Wordpress, el més popular i estès pel seu abast, per la seva popularitat i per la gran comunitat de desenvolupadors i dissenyadors que te al darrera, i l'abaratiment de les

---

<sup>2</sup> Content Management System (gestor de continguts)

infraestructures tecnològiques necessàries per posar en l'aire una web (dominis, hostings, etc.), han fet que tenir una web en condicions, amb acabats professionals i amb operatives que van més enllà de la simple mostra de producte (com pot ser la implementació d'una botiga online amb passarel·la de pagament) estigui a l'abast de qualsevol projecte i pressupost.

Paral·lelament, la popularització de les xarxes socials i les exigències dels grans cercadors, que demanen continguts dinàmics i de qualitat per posicionar les pàgines web, han fet que aquella màxima de "el contingut és el rei" tingui més validesa que mai. I si tot això ho emboliquem amb una bona imatge de marca (logotip, tipografies, missatges, coherència, codis cromàtics...), fàcilment realitzable amb les moltes eines tecnològiques i recursos formatius que es troben a la xarxa, trobem que qualsevol empresa o professional autònom té a la seva disposició més eines que mai per fer créixer el seu negoci, o com a mínim per tenir una presència destacada a internet.

Però, realment ho tenen fàcil? És cert que tenen al seu abast un munt d'opcions i eines tecnològiques per reforçar el seu negoci, la seva imatge, la seva comunicació. Però aquest món és mou ràpid, és dinàmic i constantment actualitzable, són moltes les tecles que s'han de tocar, i calen professionals i serveis que siguin capaços d'oferir als clients solucions a mida, de caràcter universal, que s'ajustin als seus pressupostos i necessitats, i que barregin aquests conceptes de comunicació/tecnologia web/màrqueting online.

La hipòtesi inicial d'aquest TFM seria reafirmar la necessitat de comptar amb un servei de comunicació global a internet per a pimes i autònoms que sigui capaç de desenvolupar la presència online d'aquestes empreses aprofitant els recursos tecnològics disponibles, dimensionant-los i escalant-los a les seves necessitats, i oferint sempre alternatives al núvol, a ser possible de codi obert i universals, que garanteixin la màxima actualització i adaptació tecnològica.

## 3. Objectius

### 3.1 Principals

- Rellançar un negoci online on s'ofereixin serveis conjunts de disseny i desenvolupament web, creació de continguts i màrqueting online.
- Establir un model de sortida professional i una alternativa d'autoocupació.
- Analitzar el mercat dels serveis online i les opcions
- Elaborar un pla de negoci que doni validesa i sostenibilitat al projecte.
- Establir un pla de preus que permeti rendibilitzar el projecte.
- Desenvolupar la imatge i personalitzat de marca d'aquest servei (*branding*).
- Crear la pàgina web, de disseny adaptatiu (*responsive*) i atractiva visualment, on es mostrin aquests serveis.
- Posar en marxa una campanya de màrqueting online, incloent-hi les xarxes socials i el posicionament als buscadors, per donar a conèixer els serveis.
- Aconseguir un (o més) clients per augmentar el portfoli i guanyar referències.

### 3.2 Secundaris

- Aprendre a analitzar les diferents eines i serveis de desenvolupament web involucrades amb el desenvolupament web, la comunicació i el màrqueting per saber quines són les que millor s'adapten a les necessitats de cada client.
- Aprofundir en l'ús de les eines de creació multimèdia (Adobe Creative Suite).
- Dominar el gestor de continguts (CMS) més estès i dinàmic del mercat (Wordpress).
- Entendre les possibilitats i limitacions d'aquestes tecnologies per adaptar-les a les necessitats de cada client.
- Desenvolupar l'analítica web i prendre decisions al respecte.
- Demostrar que és possible posar en marxa un servei d'aquestes característiques sense tenir grans coneixements de programació.

## 4. Escenari

L'any 2008 es considera el primer de la crisi econòmica que ha fet trontollar l'economia espanyola i l'ha sotmès en una de les pitjors recessions que es recorden. En època de crisi, i amb la popularització imparable d'internet i de l'economia online (eCommerce, cloud computing, xarxes socials, etc.), moltes empreses, models de negoci i professions s'han hagut de reinventar i adaptar-se a una nova era digital on no hi ha marxa enrere. La xarxa de xarxes ho canviat tot, des de l'economia fins a les relacions humanes, i davant d'aquest canvi, l'adaptació és vital, obligatòria, sobre tot si et dediques al món de la comunicació, ja que aquesta passa irremeiablement per aquest canal de zeros i uns. Jo sóc periodista de formació, sempre vinculat al món tecnològic, i l'objectiu de fer aquest màster va estar precisament en aquesta reinvenció/reciclatge per obrir noves vies professionals que em permetessin fer front a aquests moments difícils on l'autoocupació, sobre tot en les professions lliberals com la meva, s'ha convertit en el pa nostre de cada dia.

La meva feina sempre ha estat vinculada a la generació de continguts. I no només continguts redaccionals, sinó també multimèdia. Les meves inquietuds i les meves responsabilitats laborals m'han portat a un reciclatge constant en el domini de les eines de creació i tractament audiovisual, que s'han convertit en un aliat perfecte per augmentar la meva experiència. "Un periodista que a més sap fer servir el Photoshop, l'InDesign i l'Illustrator, que fa bones fotos, i que també domina l'edició de vídeo!", em deien. Internet obria nos horitzons en matèria de comunicació. Era la plataforma perfecta, sense les limitacions tècniques d'altres formats, totalment multimèdia, omnipresent, a l'abast de tothom. Però hi havia una barrera d'entrada per mi: la programació. Dedicar-se professionalment a internet fa uns anys requeria coneixements avançats de programació si volies fer quelcom més que un blog personal. De fet, avui en dia, desenvolupar pàgines webs avançades, amb processament de dades i aplicacions i serveis web a la carta encara continua passant per les mans dels professionals de la informàtica.



No obstant, l'evolució que han viscut els denominats CMS (plataformes de gestió de continguts) ha posat a l'abast de moltes empreses i projectes la possibilitat de comptar amb una pàgina web professional, dinàmica, d'aspecte modern i atractiu, adaptada a la seva imatge corporativa, i amb continguts fàcilment actualitzables pel mateix usuari. Avui és més fàcil que mai tenir una presència professional a la xarxa. Però tot i que la tecnologia està a l'abast de qualsevol pressupost, i ja no calen grans inversions ni una programació des de zero per engegar una pàgina web, lo cert és que he detectat una necessitat de mercat, un petit nínxol on poder oferir un servei combinat que aglutini desenvolupament web, manteniment web i creació de continguts, tot tenint en compte els objectius de màrqueting i el posicionament.

Sembla una contradicció, però tot i que aparentment resulta senzill tenir presència en internet, i les tecnologies han facilitat una gestió WYSIWYG molt usable i intuïtiva de les plataformes web (el fenomen blog o les xarxes socials personalitzables en són un bon exemple), lo cert és que aconseguir una web atractiva, mantenir totes les eines tecnològiques involucrades i generar els continguts necessaris per omplir-la i tenir-la actualitzada (condició indispensable per a un bon posicionament online) no resulta tan senzill, i molt menys quan la tecnologia evoluciona tan ràpidament i cal una adaptació constant a un entorn tan canviant. A més a més, he detectat que generar continguts de qualitat no és tan senzill com sembla (buscar fotos, crear logos, banners, plantilles, etc.), com tampoc ho és integrar aquests continguts en l'estratègia de màrqueting i amb la imatge de marca de cada empresa o projecte.

El que vaig trobar a faltar, i moltes empreses em demanaven, era la possibilitat de tenir una web atractiva i funcional, optimitzada pel SEO<sup>3</sup>, amb uns continguts ben estructurats, i amb la possibilitat de que fos el client qui actualitzés els continguts. Molts petits empresaris i autònoms del meu entorn em comentaven que l'empresa informàtica amb la que treballaven els hi cobrava molt per fer-ho, i que en un moment de crisi com aquest, no podíem permetre's aquesta inversió. Però que no volien quedar-se sense web, o tenir-ne una de baixa qualitat estètica i funcional.

---

<sup>3</sup> Search Engine Optimization, o optimització pel cercadors

Altres clients potencials em comentaven que tenien un professional SEO que els hi portava la web, però que no els hi agradava la seva forma de treballar, ni la imatge que tenia la seva pàgina. Altres estaven desencantats amb la relació que tenien amb els informàtics, amb el feedback i la seva "sensibilitat", i altres havien provat les plataformes de creació de continguts de grans empreses de la indústria de les telecomunicacions amb gran poder de màrqueting, des de 1and1 fins a Pàgines Amarilles, QDQ o Wix, i estaven molt desencantats amb els resultats i les limitacions de la plataforma en qüestió.

La meua proposta, denominada Your Basic Web ([www.yourbasicweb.com](http://www.yourbasicweb.com)), passa per combinar el millor d'aquests escenaris (desenvolupament web, disseny mitjançant plantilles, allotjament i domini, creació de continguts, orientació al màrqueting i la comunicació) amb un objectiu clar: l'optimització de recursos per oferir uns preus competitius però uns acabats diferenciadors, buscant els millors proveïdors de cada servei en relació qualitat/preu, i oferint al client un servei addicional de consultoria en comunicació, tecnologia i màrqueting.

Your Basic Web és un projecte d'autoocupació, basat en la màxima flexibilitat i transparència amb el client, doncs no serà la meua principal font d'ingressos ni podré oferir una dedicació absoluta, una atenció 24/7 o una resposta immediata. Tot i així, crec que l'escenari econòmic és també molt interessant, i crec que establir-me com a professional en aquest segment podria obrir-me la porta a futurs projectes. Com analitzo al One-page business plan que es pot llegir als Annexes d'aquest treball, hi ha molta competència, però la demanda també és creixent. De fet, un percentatge molt elevat del teixit empresarial espanyol està format per pimes i autònoms<sup>4</sup>, la utilització de internet a aquestes empreses va en augment<sup>5</sup>, i el creixement del comerç electrònic és imparable<sup>6</sup>. Tot apunta a que la presència online

---

<sup>4</sup> Retrato de las pymes 2013. [http://www.ipyme.org/Publicaciones/Retrato\\_PYME\\_2013.pdf](http://www.ipyme.org/Publicaciones/Retrato_PYME_2013.pdf)

<sup>5</sup> Enquesta sobre l'ús de les TIC i el comerç electrònic a les empreses. <http://www.ine.es/prensa/np787.pdf>

<sup>6</sup> Informe eCommerce 2013 de la CMT ([http://www.cmt.es/c/document\\_library/get\\_file?uuid=e995b42a-bd79-4dc2-a7ea-b0e068033da9&groupId=10138](http://www.cmt.es/c/document_library/get_file?uuid=e995b42a-bd79-4dc2-a7ea-b0e068033da9&groupId=10138))

de les empreses serà cada vegada més necessària i intensa, i caldran professionals capaços d'oferir serveis combinats no només de desenvolupament web, sinó també de gestió dels continguts.

## 5. Continguts

Per una banda, els continguts de la meua proposta multimèdia, és a dir, de Your Basic Web, presenten la companyia i descriuen els nostres serveis, a més de qui està al darrera del projecte, el factor humà, format inicialment per dues persones: una a Madrid (Aleix Giralt, responsable de l'optimització SEO), i una altra a Barcelona (Juan Patrón). També hi ha una secció de portafolis, on es mostren els treballs i projectes més rellevants desenvolupats fins al moment, una altra de preus, un apartat de FAQ (preguntes freqüents) i una de contacte.

Per a la redacció de tots els textos, es tenen en compte els aspectes SEO, mentre que les imatges són totes pròpies, incloent-hi les captures de pantalla de les webs desenvolupades, o extreptes de les webs del propis clients. Per a les creativitats, també fem servir elements vectorials i fotografies de lliure utilització que hem obtingut de diferents webs (els anomenats Freebies). En quant al disseny, es tracta de la plantilla Nimble de Elegant Themes, un dels proveïdor de plantilles Wordpress més populars del mercat.

Paral·lelament, com a part de l'estratègia de creixement i promoció de la web i dels seus serveis, es contempla la creació d'un blog on es tractaran temes d'actualitat relacionats amb el món d'internet, les noves tecnologies i l'empresa, que dinamitzarà els continguts i permetrà enriquir les xarxes socials, fins ara inexistents.

Per una altra banda, els continguts de les webs dels clients els proporcionen els propis clients, ja sigui de la seva web antiga o del seu material corporatiu (catàlegs, papereria, etc.) o, en cas necessari, s'ofereix el servei de creació de continguts quan el client no disposa de textos, logos, imatges, etc. Pel tema fotos, s'utilitzen bancs d'imatge tipus 123rf o iStockphoto. Per descomptat, totes les fotos són optimitzades abans de pujar-les a la web. Per als elements multimèdia, es personalitzen les plantilles de proveïdors com Videohive o Themeforest. Aquesta última referència és un Marketplace creatiu on poden adquirir-se tot tipus de recursos. És, per exemple, la font primordial de les plantilles emprades pel disseny de les webs dels clients.

## 6. Metodologia

Com ja hem comentat, la finalitat d'aquest TFM consisteix en posar en pràctica tots els coneixements assolits al llarg del màster (itinerari professionalitzador), i materialitzar-los en una pàgina web que a la vegada serà una plataforma d'autoocupació, imprescindible en una època de crisi com la que estem vivint. En aquest sentit, cal remarcar que, degut a la formació de l'autor d'aquest TFM (llicenciat en periodisme), i a les seves limitacions com a programador, la majoria dels mètodes emprats per la consecució dels seus objectius es basaran, per una banda, en l'assaig/error, i per altra, en les seves experiències amb clients i en el coneixement propi del mercat. En aquest sentit, un dels objectius d'aquest TFM és demostrar que, sense grans coneixements de programació, es poden desenvolupar serveis web professionals, degut a la evolució de totes les eines cap al concepte WYSIWYG (allò que veus és allò que tens), simplificant al màxim el seu funcionament.

Per a la definició del model de negoci, part fonamental d'aquest TFM, s'analitzaran les grans plataformes de desenvolupament web existents, així com els mètodes de monetització dels serveis online disponibles, i s'utilitzaran els companys de màster i la xarxa de contactes personals per fer enquestes i sondejos sobre viabilitat i orientació.

Per a la creació de la pàgina web i de tot lo relacionat amb la imatge del negoci, es faran servir, per una banda, les eines creatives de l'Adobe Creative Suite, i per altra, les plantilles dissenyades pel CMS Wordpress, analitzant les seves especificacions i adaptant-les a les necessitats del projecte. En aquesta línia, també s'analitzaran els serveis d'allotjament disponibles, la seva escalabilitat, i els serveis alternatius que poden complementar el negoci (xarxes socials, realització d'enquestes, enviament de newsletter, etc.).

Una vegada la web estigui en línia es posarà a prova la seva usabilitat i compatibilitat amb els estàndards d'internet i amb totes les pantalles (disseny

adaptatiu, o responsive), s'optimitzarà de cara als buscadors, i s'encetarà una campanya de màrqueting online per donar a conèixer el servei entre el seu públic objectiu. Per al seguiment i la revisió de tot el projecte, utilitzarem una eina de gestió de projectes online com és Gantter<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> <https://www.smartapp.com>

## 7. Arquitectura del projecte

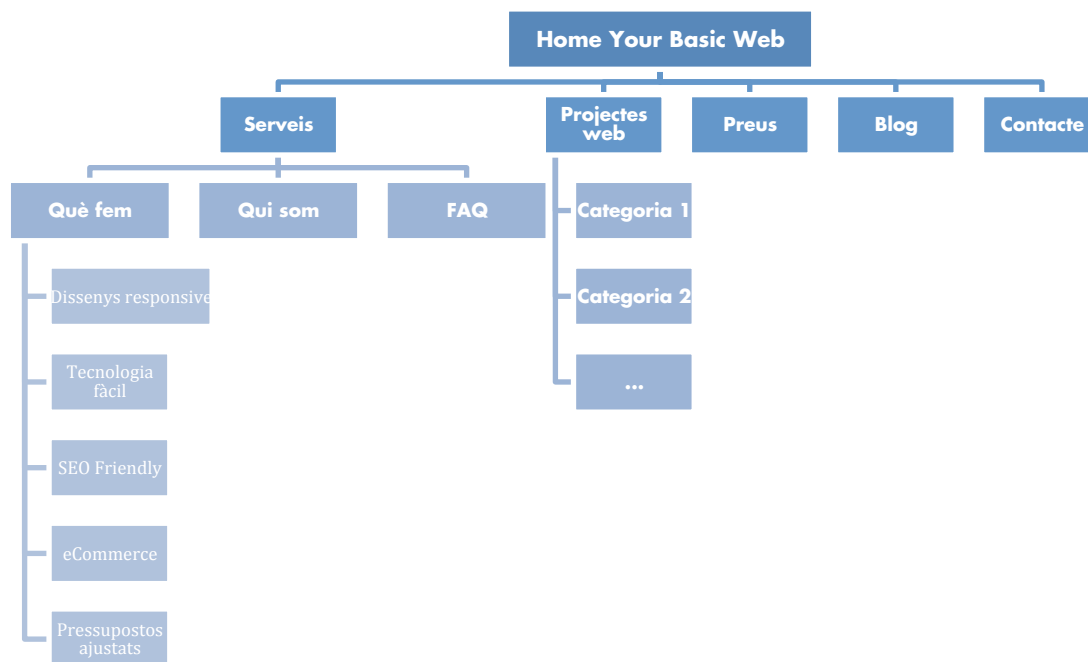
El projecte Your Basic Web no és nou. El domini va registrar-se fa més de dos anys, després d'un anàlisi de les paraules clau i un estudi de la disponibilitat de dominis. Teníem molt clar que per una qüestió de màrqueting i imatge de marca només volíem un .com, i com que la idea era fer webs senzilles per a pimes i autònoms, amb un toc modern, ens va encaixar. Però es tractava bàsicament d'un banc de proves per a les webs que oferíem als nostres clients, i no una tarja de presentació i una eina de posicionament com volem que sigui ara.

Des d'un primer moment hem treballat amb Wordpress com a eina de desenvolupament del nostre projecte. Després de molt llegir i d'experimentar amb altres plataformes "assequibles", com Joomla o Blogger, a més de provar les solucions de creació web d'empreses com 1and1 i Wix, vàrem ser testimonis del creixement imparable de Wordpress. Nascuda inicialment com a plataforma de blogs, aquest CMS ha evolucionat d'una forma espectacular. Avui en dia és poden crear autèntiques meravelles amb Wordpress que res tenen que envejar a webs programades des de zero. Es poden trobar plantilles adaptades a pràcticament qualsevol model de negoci, amb funcionalitats exclusives desenvolupades i testades per milers de programadors de tot el món. A més, com que aquestes plantilles professionals són totalment personalitzables, tant pel que fa a la seva estètica (colors, fons, tipografies, etc.) com a la seva maquetació (mòduls, widgets, plugins, etc.), la veritat és que resulta difícil trobar dues pàgines iguals. Sense oblidar que "el contingut és el rei", i que tot i tenir una plantilla que potser altres projectes hauran utilitzat, seran els textos i el material multimèdia de cada pàgina, en definitiva, la imaginació i la creativitat de cada projecte, el que realment dona vida i caràcter a les pàgines.

Com que el posicionament és fonamental per al nostre projecte, i com que un dels factors que determinen aquest posicionament és el temps que la web porta en l'aire, des de les primeres fases de desenvolupament d'aquest TFM he decidit penjar i obrir

al públic la web, amb l'objectiu de que les aranyes de Google la vagin posicionant. D'aquesta manera, en una segona fase, i al llarg de tota la vida del projecte, em concentraré en la seva optimització de cara als cercadors.

## 7.1 Arquitectura Your Basic Web



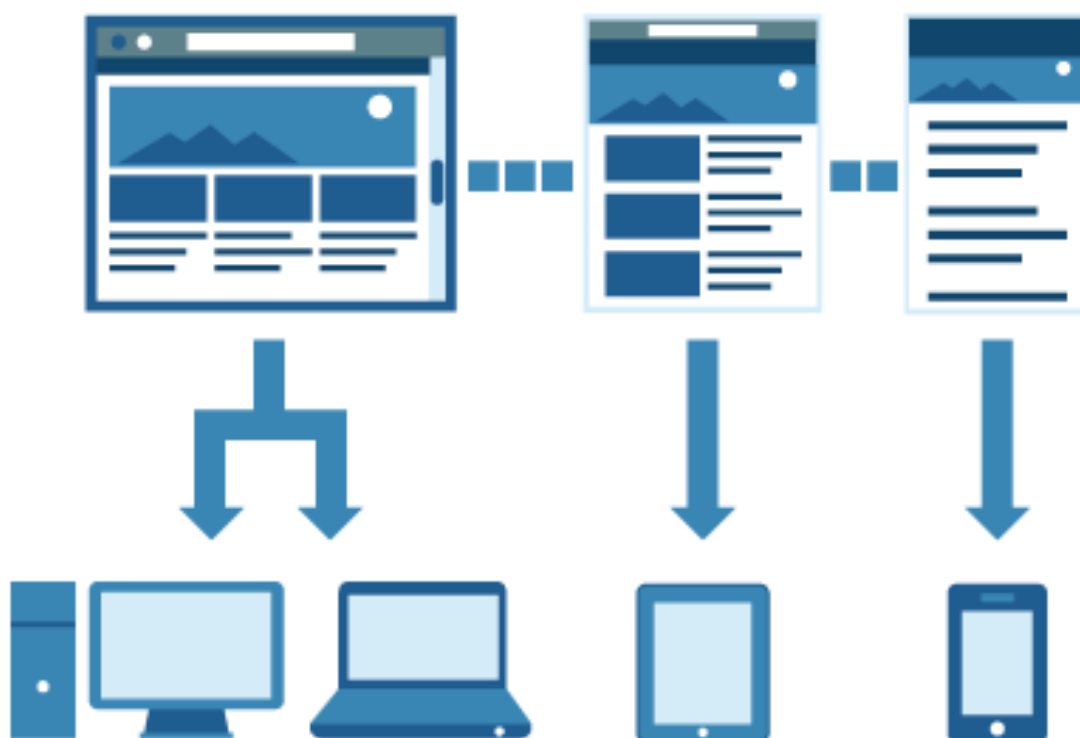
L'arquitectura dels continguts és força senzilla. Inicialment, la idea era muntar una web amb un passi de diapositiva superior a la pàgina principal (Home) i les clàssiques seccions. Però des de fa un mesos, amb la popularització de tablets i smartphones, on la navegació és tàctil i on l'scroll és fa amb els dits, i no és tan incòmode com fer-ho amb un ratolí, hi ha una nova tendència en disseny web que són les anomenades webs amb "one page design". Això vol dir que en una sola pàgina es mostra un resum de totes les seccions de la pàgina, d'una forma elegant i fluida. En aquest cas, hem escollit i personalitzat la plantilla Nimble, d'Elegant Themes, i hem utilitzat els seus shortcodes per a la creació de les taules de preus. La resta de les visualitzacions estan automatitzades.

Una altra cosa que tenia molt clara és que el disseny havia de ser responsive, és a



dir, adaptatiu a qualsevol format de pantalla, una tècnica que mitjançant estructures i imatges fluides, i un ús molt peculiar dels estils CSS, permet adaptar automàticament la web a l'entorn de l'usuari. Així, per exemple, els continguts, incloent-hi textos, mòduls i elements gràfics, es redistribueixen de manera automàtica en funció de la pantalla de l'usuari, ja sigui un monitor, un portàtil, una tablet o un smartphones, oferint en cada cas la màxima llegibilitat i usabilitat.

Per aquest motiu vaig descartar algunes plantilles, i vaig decidir-me per aquesta. Als annexos es poden veure captures de pantalla de la web adaptada a PC, tablet i smartphones. Lo cert és que la web es mou amb fluïdesa, i s'adapta molt bé a qualsevol pantalla.



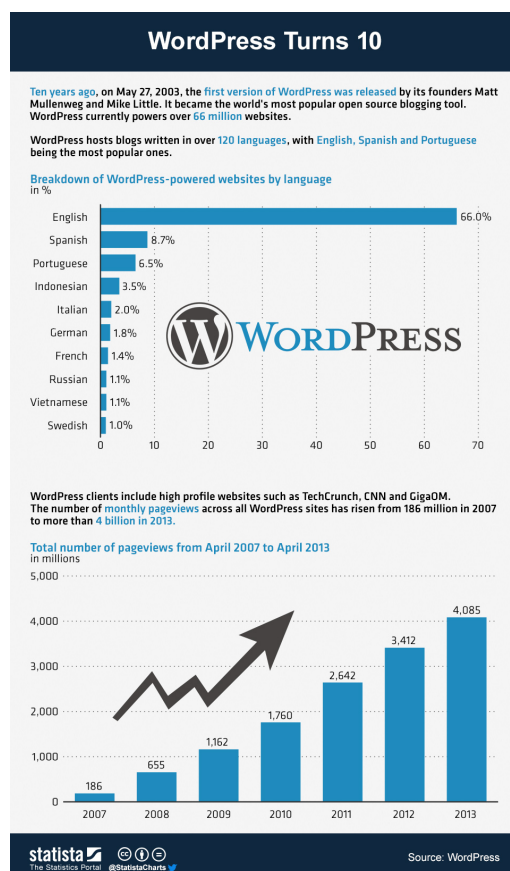
Font: [www.genbetadev.com](http://www.genbetadev.com)

Nota: La secció de Blog i les traduccions estan previstes, però encara s'han de desenvolupar.

## 8. Plataforma de desenvolupament

La meua experiència com a periodista tecnològic m'ha permès provar diferents gestors de continguts online, des de plataformes informàtiques desenvolupades a la carta per encàrrec d'empreses editorials, caracteritzades per ser molt costoses i poc flexibles, fins a gestors populars per a la creació de blogs, com Blogger o Tumblr. Però cap d'ells ofereix les possibilitats de Wordpress. Desenvolupat per Matt Mullenweg l'any 2003, aquest CMS ha evolucionat d'una forma espectacular, i actualment és la plataforma web més utilitzada del món, amb milions d'usuaris. De fet, es calcula que quasi el 20% de totes les webs del món utilitzen aquesta plataforma tecnològica. En el seu 10é aniversari, Wordpress ha fet públiques algunes dades interessants, i el seu creixement i evolució queden reflectits en el gràfic que acompanya aquestes línies.

Desenvolupat en el llenguatge de programació PHP<sup>8</sup> i basat en bases de dades MySQL<sup>9</sup>, Wordpress és una plataforma sota llicència oberta i modificable GPL<sup>10</sup>, el que garanteix la seva independència. Concebut inicialment com una plataforma per a la creació de blogs amb entrades en ordre cronològic, Wordpress ha evolucionat i s'ha convertit en una plataforma de publicació web molt escalable, amb moltes i



<sup>8</sup> <http://php.net/>

<sup>9</sup> <http://www.mysql.com/>

<sup>10</sup> <http://www.gnu.org/licenses/licenses.es.html>

molt variades plantilles, funcions ampliables mitjançant plugins<sup>11</sup> (existeixen més de 27.000 al repositori oficial de Wordpress) i una gran comunitat de desenvolupadors al darrera, que fan que sigui un sistema constantment actualitzat.

Entre els grans avantatges de Wordpress, actualment a la seva versió 3.7.1, podríem destacar:

- Usabilitat i corba d'aprenentatge. El seu funcionament és intuïtiu, amb una corba d'aprenentatge poc pronunciada, idoni per que siguin els clients els que actualitzin els seus continguts. A més, no cal saber programació per fer-lo servir, tot i que si son necessaris coneixements bàsics per a personalitzar les plantilles.
- Escalabilitat. Amb ell es poden construir des de senzills blogs minimalistes fins a webs complexes, incloent-hi botigues online amb passarel·les de pagament.
- Posicionament. Des del punt de vista de programació, WordPress està molt bé construït, té molt en compte els algorismes que utilitzen els principals cercadors del món i per això és el CMS que, segons els experts, millor posiciona. Un factor clau de cara al màrqueting online.
- Preu. Wordpress és totalment gratuït. I tots els seus complements, plugins i widgets, també són gratuïts o es poden aconseguir a molt bon preu. A més, les llicències de les plantilles, també conegudes com a temes, tenen un preu molt assequible, i els seus desenvolupadors/dissenyadors solen oferir un suport i una atenció tècnica en adquirir-les, a més d'actualitzacions freqüents que milloren les seves funcionalitats tècniques. Aquest preu assequible permet que, en cas de necessitat una nova web o noves funcionalitats, es pugui plantejar un redisseny de la web poc traumàtic, ja que els continguts i l'estructura (seccions, pàgines) no es perdrien.
- Permet definir diferents usuaris i rols d'usuari (administrador, col·laborador, etc.), programar la publicació de les entrades, fer zones d'accés restringit

---

<sup>11</sup> <http://wordpress.org/plugins/>

mitjançant contrasenya, publicar per e-mail, traduir la seva interfície, importar continguts d'altres gestors, guardat automàtic, permet comentaris i integració amb xarxes socials, implementar un cercador intern a la web, pujar tot tipus d'arxius multimèdia (fotos, vídeos, àudios, etc.)...


En definitiva, que les seves possibilitats són increïbles per donar resposta a pràcticament qualsevol projecte.

La plataforma Wordpress de Your Basic Web està allotjada a un servidor nord-americà, concretament iPage<sup>12</sup>, que per un preu mòdic, ofereix un servei d'allotjament web molt complet i escalable en funció de les necessitats i el tràfic.


---

<sup>12</sup> <http://www.ipage.com/web-hosting>

## 9. Prototips Hi-Fi



Adaptació a diferents dispositius

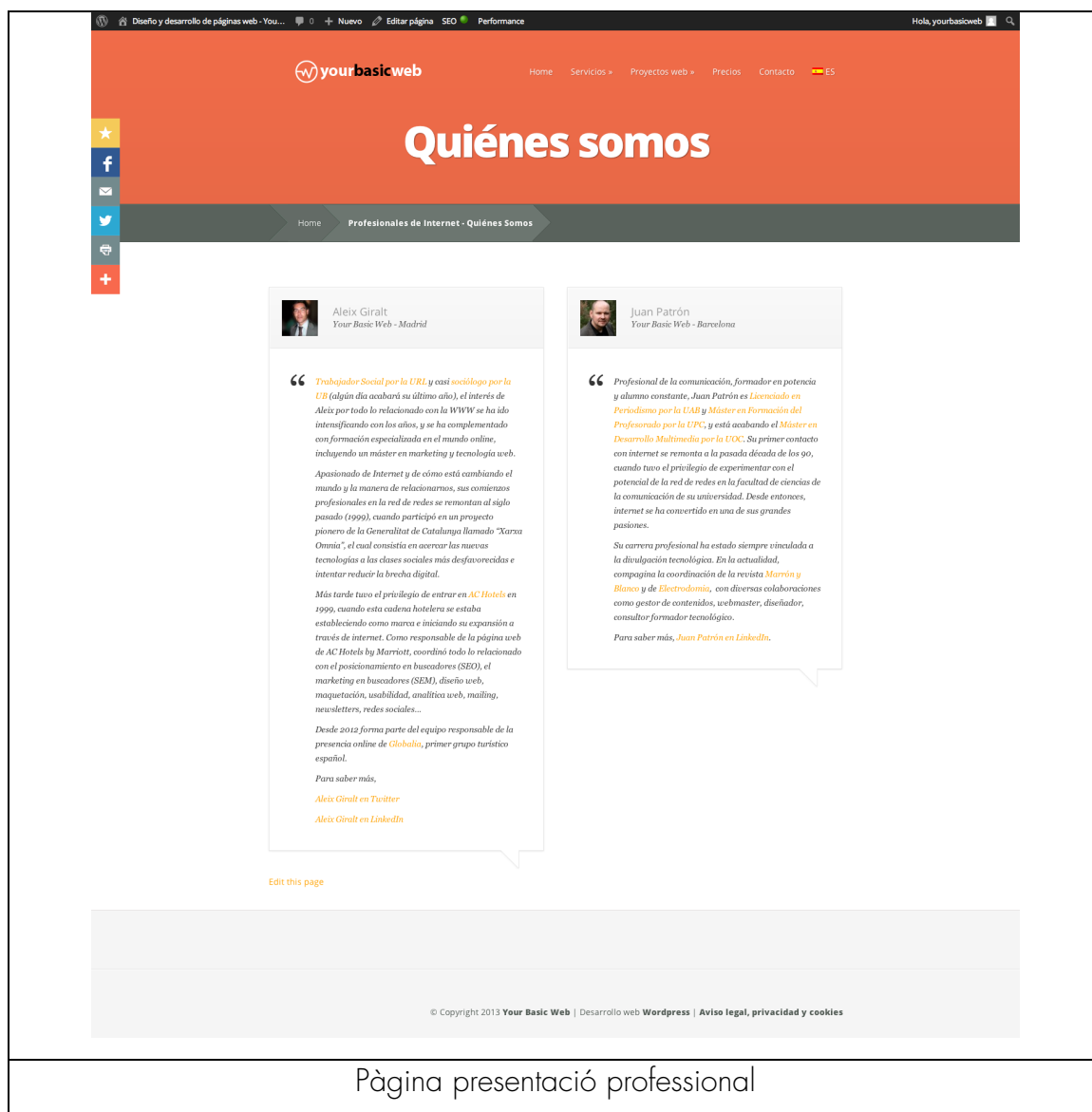


Captura pàgina sencera amb scroll

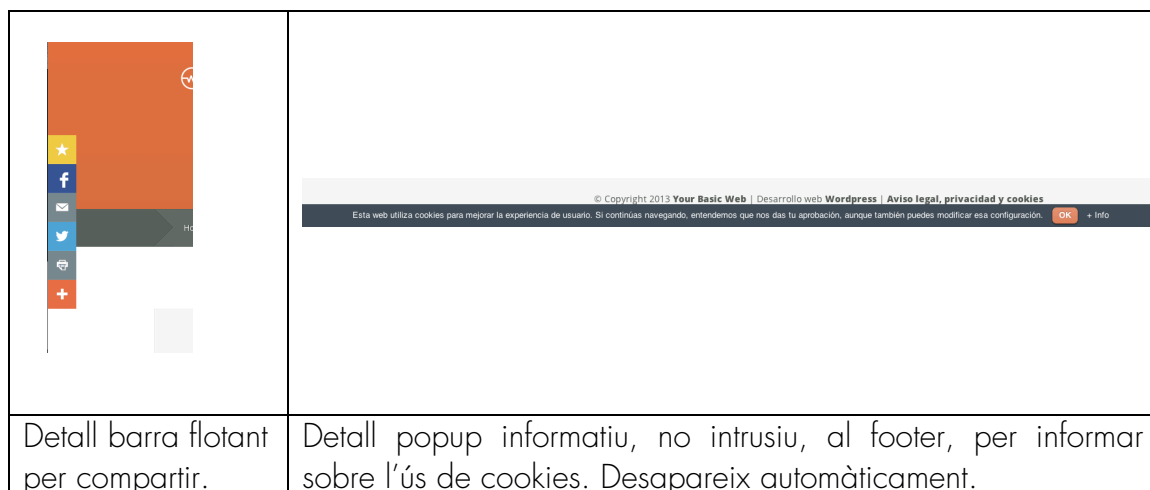


Captura Home





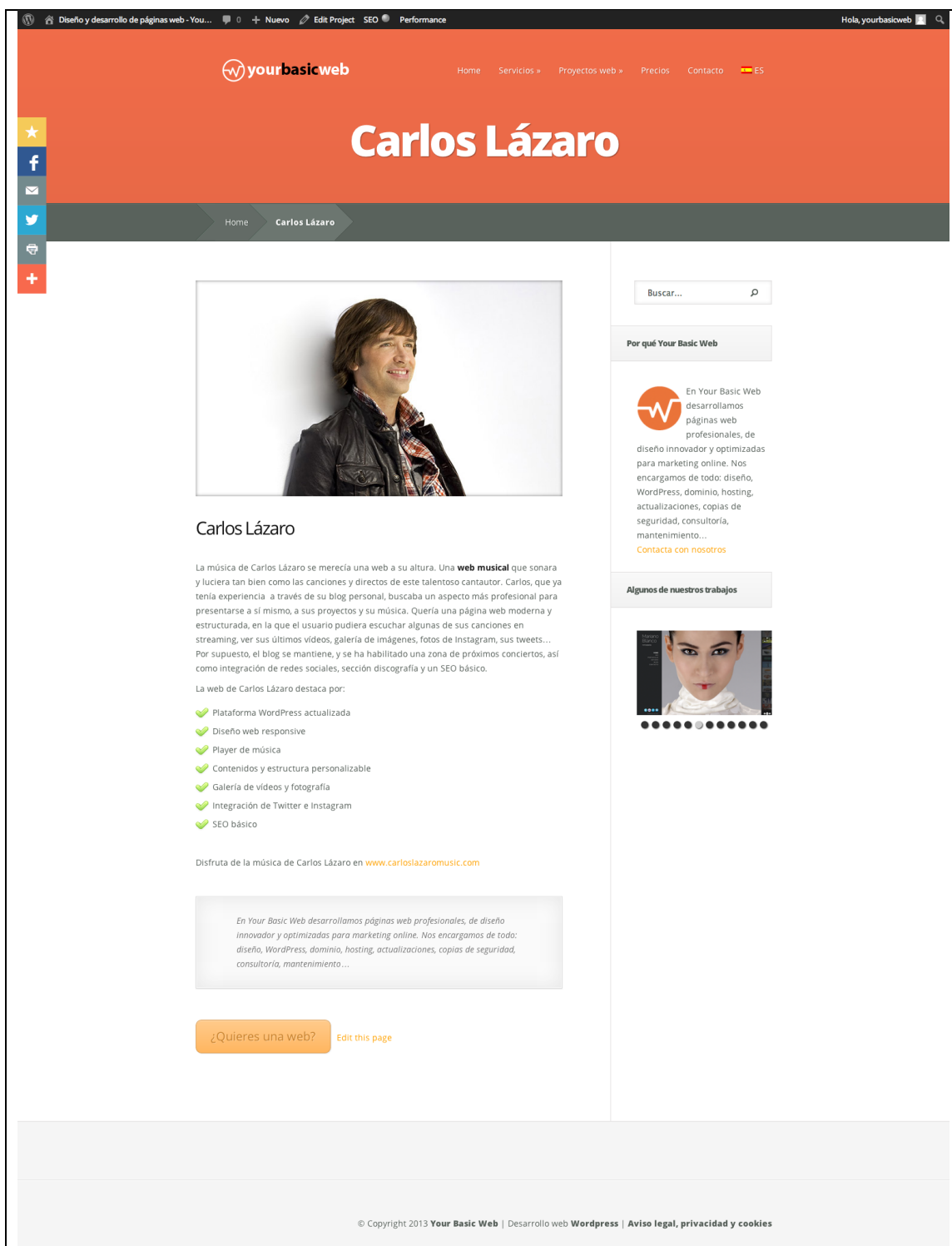
Pàgina presentació professional



Detall barra flotant per compartir.

Detall popup informatiu, no intrusiu, al footer, per informar sobre l'ús de cookies. Desapareix automàticament.





Pàgina de projecte individual, on s'aprecia la inclusió d'una barra lateral amb més informació (un cercador, recordatori de qui som, slider amb projectes recents...). A més, s'han incorporat botons d'acció que porten a la pàgina de contacte.

**Precios web**

MANTENIMIENTO	DISEÑO WEB	CONTENIDOS START
Renovación dominio y hosting	Personalización de plantilla	Análisis palabras clave
Actualización plataforma WordPress	Desarrollo WordPress	Redacción de textos
Gestión de plugins	SEO básico	Imágenes para ilustrar tu web
Copias de seguridad	Asesoramiento tecnológico	Carga de textos, fotos, vídeos, etc.
<b>PAGO ANUAL</b>	<b>PAGO ÚNICO</b>	<b>PAGO ÚNICO</b>
<b>€350</b>	<b>€700</b>	<b>€300</b>
<a href="#">Contrátalo</a>	<a href="#">Contrátalo</a>	<a href="#">Contrátalo</a>

DISEÑO NEWSLETTER	CONTENIDOS SEO	OTROS SERVICIOS
Desarrollo Mailchimp	4 entradas mensuales	Diseño logos y banners
Integración en tu web	Enfoque SEO	Plataforma eCommerce
Gratis hasta 2.000 suscriptores	Redacción periodística	Webb multilingüe
O 12.000 envíos/mes	Ilustradas con imágenes	Formación y Consultoría
<b>PAGO ÚNICO</b>	<b>PAGO MENSUAL</b>	<b>PAGO POR HORAS</b>
<b>€200</b>	<b>€100</b>	<b>*Consulta</b>
<a href="#">Contrátalo</a>	<a href="#">Contrátalo</a>	<a href="#">Contacto</a>

**¿QUÉ NO ENTRA EN ESTOS PRECIOS?**

No nos gusta la letra pequeña. Pero concentrar en unas tablas todo lo que conlleva la puesta en marcha de una web no es tarea fácil. Por eso, para evitar malentendidos, queremos dejar claros algunos conceptos relacionados con nuestros servicios de diseño web:

- Los contenidos son cosa tuya.** Nosotros podemos asesorarte, pero los textos, secciones y fotos de tu web debes tenerlos claros desde un principio, bien guardados en una carpeta (a no ser que contrates el pack de Contenidos Start). Nadie mejor que tú sabe lo que quiere comunicar y mostrar en su web.
- Te recomendamos el mantenimiento.** Internet se mueve, la tecnología evoluciona, y para que todo funcione, es necesario mantener actualizada la plataforma de tu web (WordPress), así como los plugins y complementos que se utilicen, sin olvidar las copias de seguridad. Asimismo, la renovación de hosting y dominio, normalmente anual, es necesaria para que tu web siga operativa. ¿Te vas a encargar de todo? Mejor déjalo en nuestras manos, ¿no? Ahorrarás tiempo, dinero y quebraderos de cabeza.
- Piensa en SEO.** Cuando redactes los textos para tu web, piensa cómo te buscará la gente en Google, qué palabras utilizarán para encontrarla y cuáles son los conceptos que definen tu proyecto. Utiliza esas palabras en la creación de tus contenidos.
- Internet es multimedia.** Fotos, vídeos, audios, presentaciones... Busca todo el material multimedia que puedas relacionado con tu proyecto y utilízalo en tu web. Tanto a tus visitantes, que accederán desde una pantalla, como a los buscadores, les gustan los contenidos multimedia. Si no sabes qué poner, nosotros te ayudamos.
- Creas un blog.** A Google le encantan las webs dinámicas, que actualicen periódicamente sus contenidos. Y la mejor manera de hacerlo es crear un blog. Un blog que además atraerá visitas, que te servirá para fidelizar a tu público y dinamizar tus redes sociales. Nosotros te echamos una mano a configurarlo todo, y si no sabes de qué hablar, también podemos encargarnos de ello.

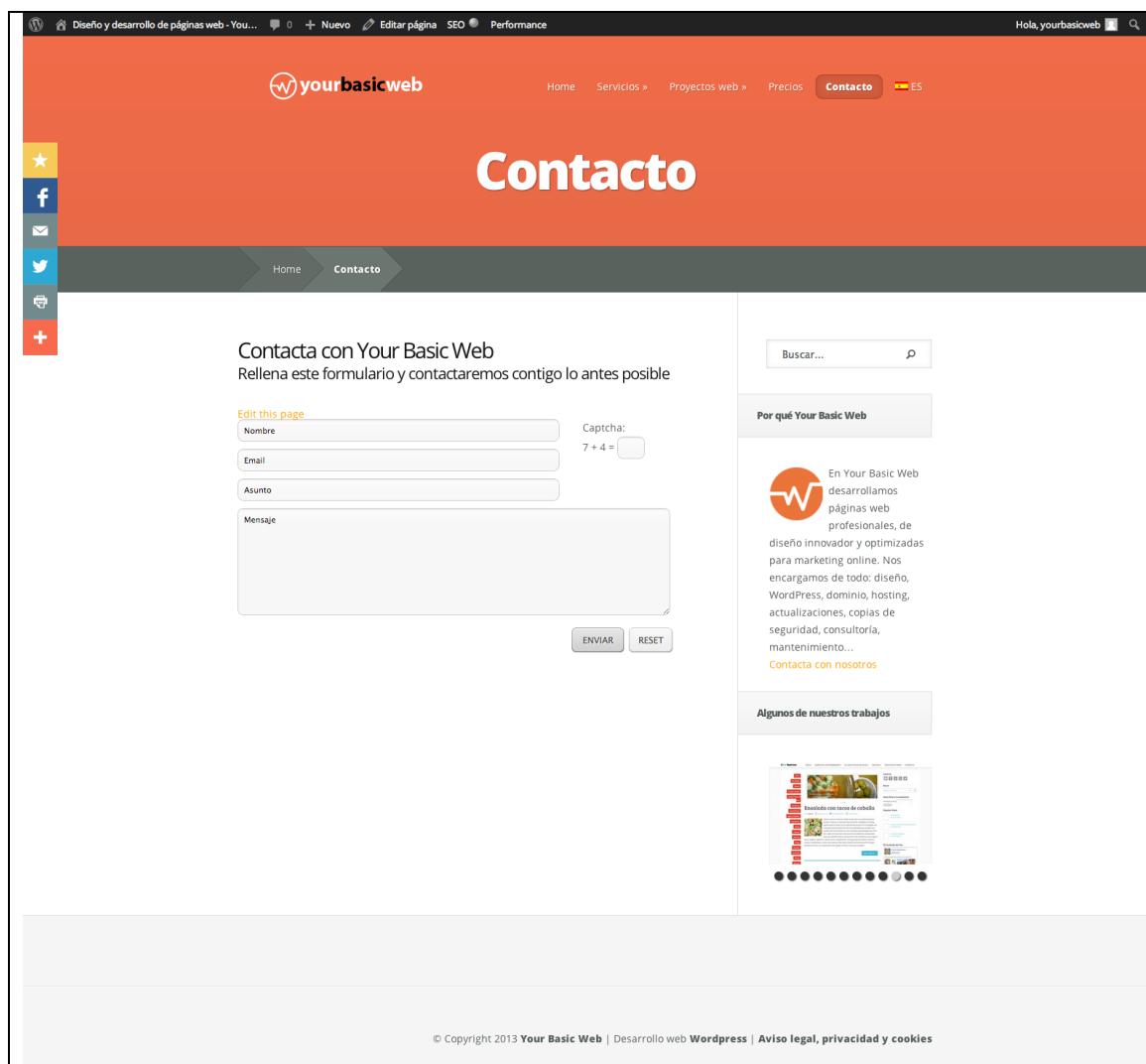
Por supuesto, si tienes alguna duda, nosotros te la aclararemos.

[¿Empezamos?](#)

[Edit this page](#)

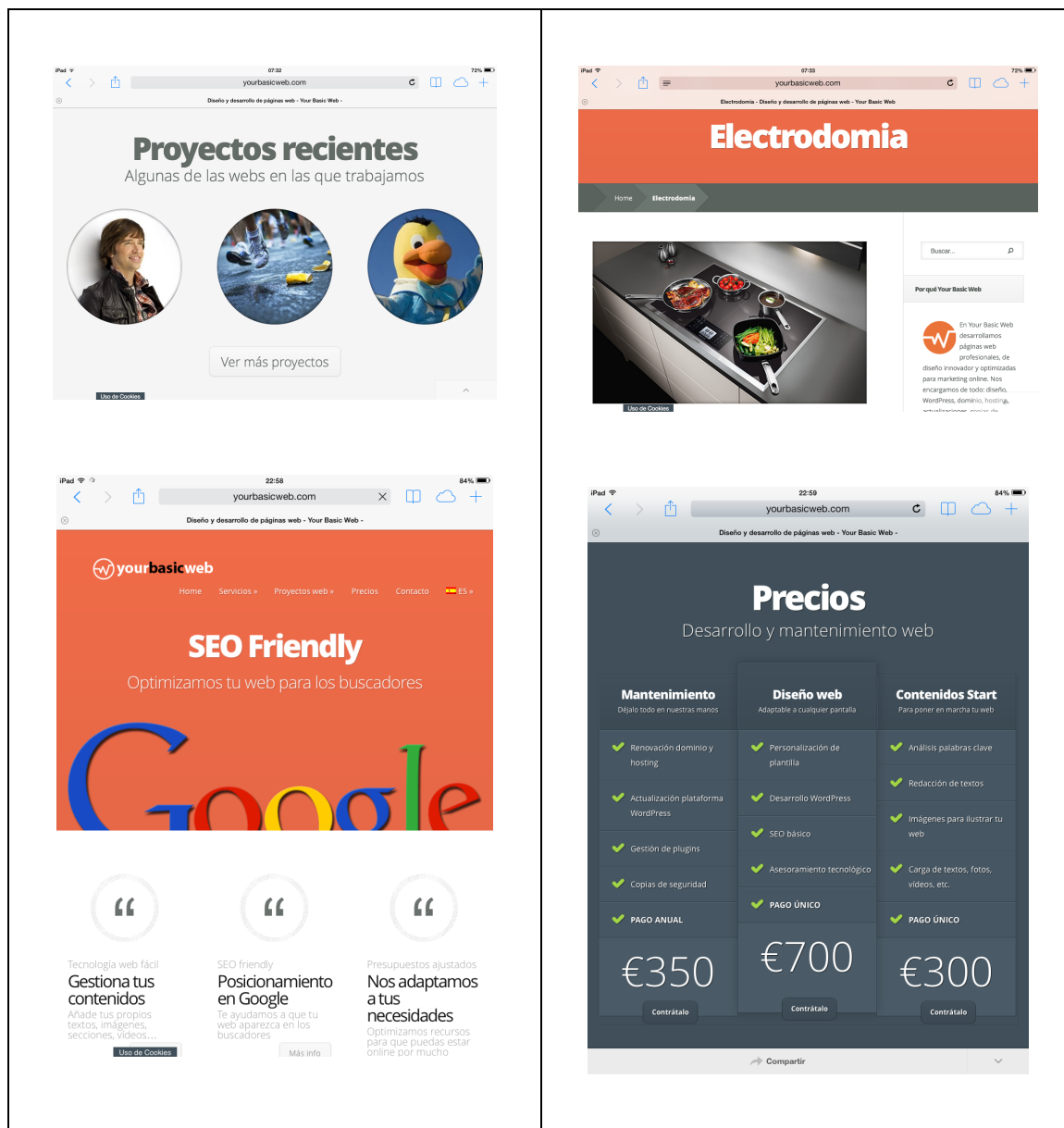
© Copyright 2013 Your Basic Web | Desarrollo web WordPress | [Aviso legal](#), [privacidad](#) y [cookies](#)

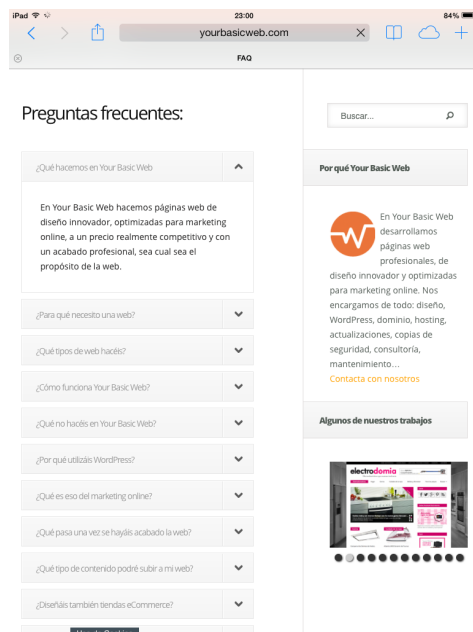
Pàgina de preus i plans. A la Home només es mostren els principals. Aquí s'amplien i detallen.



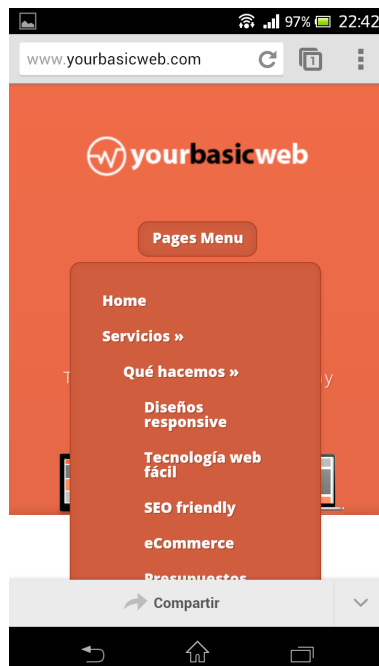
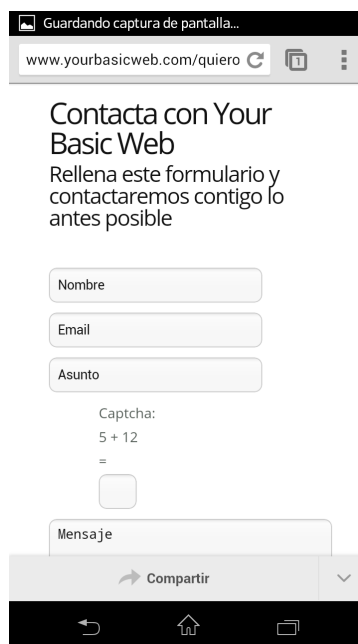
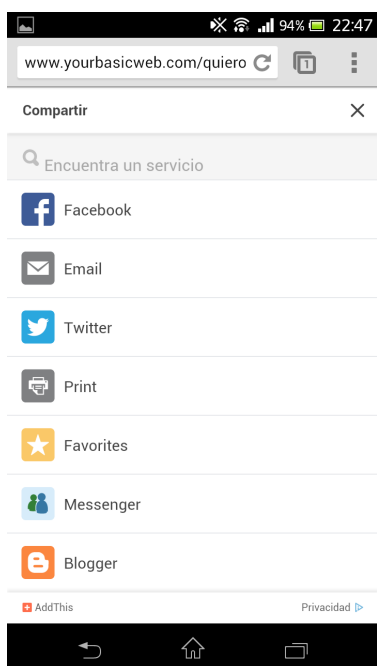
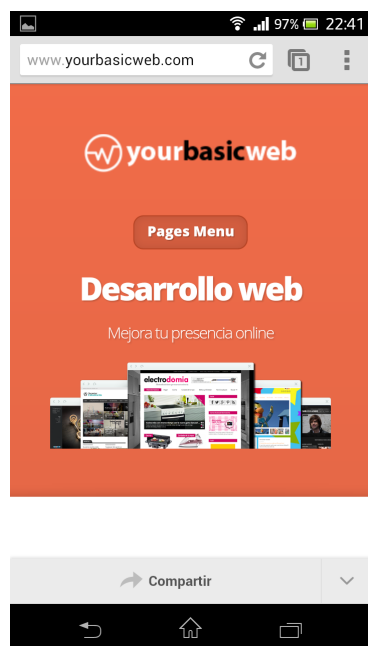
Pàgina de contacte. Un captcha protegeix l'enviament indiscriminat. A la barra lateral, present en la majoria de pàgines i en el blog planificat, es mostra un cercador, un recordatori de què és Your Basic Web, i un petit slideshow amb imatges dels darrers projectes.

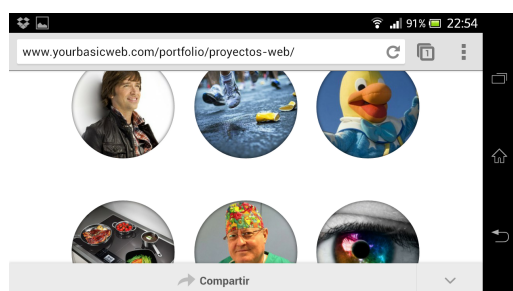
## Captures tablet (iPad Mini)



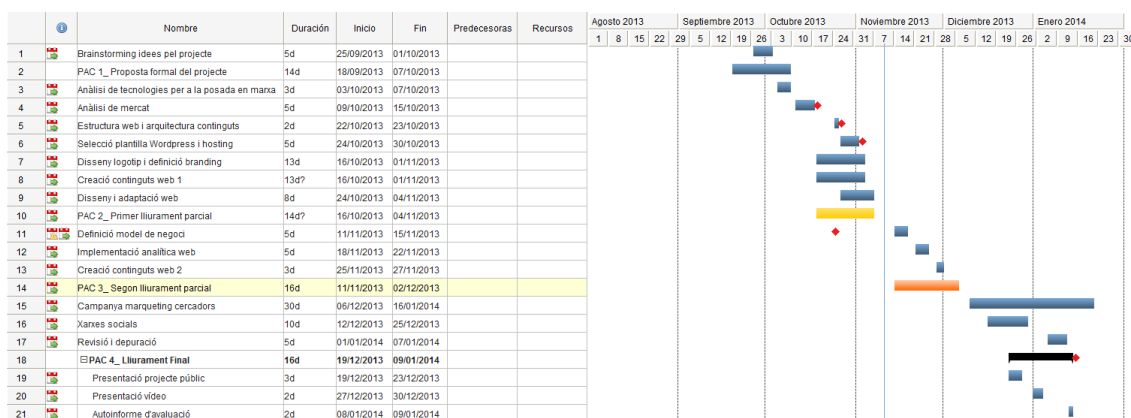


## Captures smartphone (Sony Xperia T)





## 10. Planificació



Des d'un primer moment tenia molt clar que aquest projecte era un ésser viu i dinàmic que aniria canviant. Durant aquesta primera fase de desenvolupament del projecte, hi ha hagut una important modificació, que he reflectit a la gràfica de Gantt. Tot i que inicialment s'havia planificat analitzar i establir primer el model de negoci, i després desenvolupar la web, la lectura de diversos articles sobre SEO en els que s'indicava la importància de cara al posicionament de tenir la web activa m'ha fet replantejar-me aquestes prioritats, i per aquet motiu he decidit implementar la web, amb uns continguts i una proposta de preus inicial, hereva de l'antiga web, per després modificar-la en cas necessari.

De la mateixa manera, he dividit la creació de continguts en 2 parts. En la primera, s'han generat els textos i les imatges per omplir la pàgina web. Aquests textos s'aniran revisant en funció dels objectius SEO. En la segona, també amb el posicionament en cercadors com a objectiu, es crearan entrades per dinamitzar el blog de la pàgina. També he avançat la implementació de l'analítica web per començar a entendre el tràfic de la pàgina. Per a una segona etapa deixo la traducció a diferents idiomes i la implementació de les xarxes socials.

Per a l'elaboració i el seguiment de la planificació, he emprat l'eina "al núvol" Ganttter<sup>13</sup>.

<sup>13</sup> Eina de planificació de projectes online Ganttter. <http://gantter.com>



## 11. Procés de treball

### 11.1 Brainstorming d'idees pel projecte. Anàlisi i selecció amb la supervisió del coordinador.

Objectius:

- Aprofitament de tots els coneixements adquirits durant el màster
- Compaginació amb la meua activitat professional
- Projecte d'autoocupació

### 11.2 Lliurament PAC 1. Proposta formal del projecte.

### 11.3 Anàlisi de tecnologies per a la posada en marxa.

Anàlisi de les principals plataformes de gestió de continguts i dels seus avantatges/inconvenients

Estudi a fons del funcionament de Wordpress i de les seves possibilitats

Possibilitat d'utilitzar Prestashop per projectes de comerç electrònic

Requeriments d'allotjament i gestió de domini

### 11.4 Anàlisi de mercat

Escenari actual i possibilitats de creixement

Necessitats detectades

Competència

### 11.5 Estructura web i arquitectura de continguts

Definició de les seccions i enllaços

Aposta per disseny responsive i "one page"

### 11.6 Selecció plantilla Wordpress i hosting

Instal·lació de la darrera versió de Wordpress

Configuració del hosting iPage i el client FTP

Instal·lació i familiarització amb el funcionament de la plantilla Nimble

### 11.7 Disseny logotip i definició de branding

Selecció de tipus de lletra i color corporatiu

Elaboració d'un símbol identificador per utilitzar com a Favicon i com a imatge de marca a les xarxes socials

### 11.8 Creació continguts web 1

Redacció dels continguts de la web

Recopilació dels projectes desenvolupats fins ara per a la secció de portafolis

### 11.9 Disseny i adaptació web

Pujada de tots els continguts i del logotip

Personalització de la plantilla

Instal·lació plugins seguretat, manteniment, traducció

### 11.10 Lliurament PAC2. Primer lliurament parcial

#### 11.11 Definició model de negoci

Càlcul d'hores necessàries pel desenvolupament d'una web tipus

Política de preus

Plans bàsics

Formes de pagament

#### 11.12 Implementació analítica web

Instal·lació Google Analytics i vinculació amb Webmasters Tools

Establiment d'objectius

Generació dels primers informes

### 11.13 Creació continguts web 1

Adaptació dels continguts en funció del SEO

Integració del blog

Definició de categories i etiquetes en funció de paraules clau

Redacció d'entrades pel blog (1 setmanal)

### 11.14 Lliurament PAC3. Segon lliurament parcial

### 11.15 Campanya màrqueting als cercadors

Definició objectius

Creació de la campanya

Pressupost inicial: cupó AdWords 100 dòlars

Seguiment de la campanya i resultats

Xarxes socials

### 11.16 Revisió i depuració

### 11.17 Lliurament PAC4. Lliurament final

Preparació d'una presentació pública

Presentació en vídeo pel tribunal

Autoinforme d'avaluació

## 12. Perfils d'usuari

El target del projecte Your Basic Web són, bàsicament, professionals autònoms pimes i start-ups que necessiten iniciar o millorar la seva presència online, i que busquen a un professional de confiança i polivalent, capaç d'ajustar els pressupostos, i que no només els desenvolupi la pàgina web, sinó també els assessori en temes de màrqueting online o inversió tecnològica, i fins i tot que pugui generar continguts multimèdia en cas necessari.

A grans trets, podríem identificar aquests perfils d'usuari, o potencials clients, clarament definits:

### 12.1 Clientes avançats

Autònoms, pimes i start-ups de qualsevol sector, amb coneixements del món online i soltesa tecnològica, que necessiten una nova pàgina web dinàmica, i que tenen coneixements tècnics i de gestió de continguts. Per manca de temps o incapacitat, només volen externalitzar el disseny i la seva posada en marxa del seu projecte per, una vegada conclosa, i amb l'assessorament necessari, gestionar-se ells mateixos la web.

### 12.2 Clients neòfits

Autònoms, pimes i start-ups de qualsevol sector, sense coneixements del món online i amb limitacions tecnològiques, que necessiten una nova pàgina web estàtica, només per millorar la seva presència a la web i tenir una bona tarja de presentació online. Només volen externalitzar el disseny i la seva posada en marxa de la web, i una vegada finalitzada, ja no necessitaran més actualitzacions en molt de temps, potser només el manteniment.

### 12.3 Clients de continguts

Autònoms, pimes i start-ups de qualsevol sector, sense coneixements del món online i amb limitacions tecnològiques, que necessiten una nova pàgina web dinàmica, amb

la que a més de millorar la seva presència online, volen agafar volada i posicionament. Volen externalitzar tant el disseny i la posada en marxa com la generació de continguts relacionats amb la seva empresa, ja sigui a dins d'una estratègia de comunicació interna com externa.

## **12.4 Clients SEO**

Autònoms, pimes i start-ups de qualsevol sector, amb coneixements del món online, que necessiten una nova pàgina web dinàmica, o que ja tenen la seva, i són molt conscients de la importància del SEO per al seu negoci. Per aquest motiu, volen no només millorar la web, sinó també optimitzar els seus continguts i generar-ne de manera periòdica per optimitzar el posicionament orgànic als cercadors.

## **12.5 Clients SEM<sup>14</sup>**

Autònoms, pimes i start-ups de qualsevol sector, amb coneixements del món online, que volen complementar la seva pàgina web amb una estratègia clara de conversió (venda, subscripcions, contactes, etc.) mitjançant una inversió publicitària online, bàsicament, mitjançant una campanya a Adwords, el servei de publicitat per cost per clic de Google.

## **12.6 Clients de comunicació i disseny**

Autònoms, pimes i start-ups de qualsevol sector, amb o sense coneixements del món online, que necessiten serveis relacionats amb la comunicació tradicional i el disseny multimèdia (redacció notes de premsa, disseny de logos, catàlegs o papereria, gravació i edició de vídeos, creació i personalització de xarxes socials, etc.). Serveis que no s'ofereixen directament a Your Basic Web, però que estan directament amb la dinamització de webs i xarxes socials.

---

<sup>14</sup> SEM, Search Engine Marketing, o marqueting als cercadors

## 13. Usabilitat

Podríem definir la “usabilitat” com la facilitat amb que les persones poden fer servir una eina en general, o en aquest cas, una pàgina web. En l'elecció de la plataforma de desenvolupament vaig tenir en compte la usabilitat, tant des del punt de vista del back-end com, sobre tot, de l'usuari, on juga un paper fonamental el disseny de la plantilla seleccionada. D'una banda, Wordpress és una plataforma molt fàcil de fer servir, amb una organització per pestanyes de tots els serveis molt intuïtiva. D'una altra, la plantilla seleccionada per tirar endavant el projecte també fa gala d'una gran usabilitat. Un disseny minimalista i intuïtiu, amb fils d'Ariadna que faciliten la navegació, convida a fer scroll, sobre tot a dispositius mòbils. A més, es tracta d'un disseny responsive, que garanteix la màxima usabilitat també sobre petites pantalles (veure Annexes).

Jakob Nielsen, un del principals teòrics sobre usabilitat, va definir les “10 regles heurístiques o principis bàsics d'usabilitat” que he intentat aplicar al disseny de la meua web:

1. Visibilitat de l'estat del sistema. El lloc web o aplicació ha de mantenir sempre informat a l'usuari del que està passant i brindar-li una resposta en el menor temps possible.
2. Relació entre el sistema i el món real. Utilitzar el llenguatge de l'usuari, amb expressions i paraules que li resultin familiars. I mostrant la informació en un ordre lògic i natural.
3. Llibertat i control per part de l'usuari. En cas de triar alguna opció del lloc web o aplicació per error, l'usuari ha de disposar d'una “sortida d'emergència” per desfer l'opció realitzada.
4. Consistència i estàndards. Els usuaris no tenen per què saber que diferents paraules, situacions o accions signifiquen el mateix.
5. Prevenció d'errors. És important ajudar a l'usuari al fet que no caigui en un error.
6. Reconèixer abans que recordar. Fer visibles accions i opcions perquè

l'usuari no tingui què recordar informació entre diferents seccions o parts del lloc web.

7. Flexibilitat i eficiència en l'ús. Tant per usuaris bàsics, com avançats. Els acceleradors o dreceres de teclat, per exemple, poden fer més ràpida la interacció per a usuaris experts.

8. Disseny estètic i minimalista. Les pàgines no han de contenir informació innecessària. Cada informació extra competeix amb la informació rellevant i disminueix la seva visibilitat.

9. Ajuda als usuaris a reconèixer, diagnosticar i recuperar-se dels errors. Els missatges d'error han d'estar redactats amb un llenguatge senzill i proper.

10. Ajuda i documentació. Encara que és millor que el lloc web pugui ser usat sense ajuda, pot ser necessari proveir cert tipus d'ajuda.

## 14. Seguretat

Precisament per la gran popularitat que ha assolit Wordpress en els darrers anys, s'ha convertit en un dels objectius més substancials pels delinqüents informàtics. Així, durant aquesta any, han transcendit algunes notícies relacionades amb els atacs de força massius contra webs basades en Wordpress<sup>15</sup>.

Tot i que Wordpress és una plataforma força segura, considero imprescindible la creació d'un protocol de seguretat que aplicaré a totes les webs, començant per la meua.

1. Programació de còpies de seguretat periòdiques de tota la web, tant dels continguts (tema, plugins, entrades, arxius multimèdia), com de la base de dades. Per fer-ho, m'aprofitaré de la comoditat de treballar al núvol, i utilitzaré algun plugin que permeti automatitzar aquesta còpia. Una bona solució la tenim en Wordpress Backup to Dropbox<sup>16</sup>, que permet programar una còpia incremental de tota la pàgina a un compte del popular servei de disc dur virtual.
2. Actualització periòdica de Wordpress, de les plantilles i dels seus plugins. Mantenir al dia la plataforma és la millor manera de prevenir incidències de seguretat. Tot i així, cal comprovar que la plantilla instal·lada sigui compatible amb la nova versió de Wordpress abans de realitzar l'actualització, ja que en cas contrari, poden produir-se problemes d'incompatibilitat, i algunes funcions deixarien de ser operatives.
3. Instal·lació de sistemes de protecció contra spam als comentaris. Hi han plugins que s'encarreguen de mantenir a ratlla els spammers que poden envair els comentaris de la nostra web. Akismet<sup>17</sup> és, sense cap mena de dubte, el més popular i eficaç.

---

<sup>15</sup> Atac massiu a Wordpress. <http://ayudawordpress.com/ataque-masivo-de-fuerza-bruta-para-acceder-a-sitios-wordpress/>

<sup>16</sup> <http://wordpress.org/plugins/wordpress-backup-to-dropbox/>

<sup>17</sup> <http://akismet.com/wordpress/>



4. Incorporació de captches per realitzar interaccions a la web, ja sigui per deixar comentaris com accedir a les zones restringides. Així evitarem que els robots maliciosos automatitzin la generació de contrasenyes, i limitarem l'accés només a "humans". El plugin Captcha<sup>18</sup>, que proposa una senzilla operació matemàtica, és un dels més coneguts.
5. Instal·lació d'alguna suite de seguretat específica per a Wordpress, com és el cas de Wordfence<sup>19</sup>, que permet evitar alguns dels riscos més estesos de la plataforma: canviar la ruta d'accés a l'administració, habilitar un Firewall, escaneig antivirus, reforçament de contrasenyes, bloqueig de IPs, etc.

---

<sup>18</sup> <http://wordpress.org/plugins/captcha/>

<sup>19</sup> <http://wordpress.org/plugins/wordfence/>

## 15. Tests

El disseny responsive de Your Basic Web ha estat testat en diferents dispositius (ordinador, mòbil, tablet), resolucions de pantalla i navegadors (Chrome, Firefox, Safari, Explorer), i en tots ells funciona correctament.

De moment he utilitzat 3 eines per provar diferents aspectes de la web:

1. W3C Validator<sup>20</sup>: indica que hi han alguns errors de programació que hauré de resoldre.
2. Woorank<sup>21</sup>: analitza aspectes relacionats amb el SEO i la usabilitat. També haig de treballar per millorar l'optimització.
3. Pingdom<sup>22</sup>: per analitzar la velocitat de càrrega de la web.

Des del punt de vista del SEO i l'analítica, s'han instal·lat les dues eines bàsiques proporcionades per Google, el principal motor de cerca del mercat. Per una banda, Google Webmaster Tools<sup>23</sup>, el servei gratuït de Google per a creadors de pàgines web que serveix, bàsicament, per comprovar l'estat de la indexació del lloc en internet i optimitzar la seva visibilitat. I per altra banda, Google Analytics<sup>24</sup>, el servei d'estadístiques de pàgines web, també gratuït, que permet visualitzar dades sobre el tràfic que rebem a la web: visites, temps d'estada, procedència... Amb aquestes eines, ja validades, anirem fent proves de disseny, usabilitat i, sobre tot, continguts. Pel compliment amb la legalitat vigent, tant des del punt de vista de protecció de dades com amb la denominada Llei de Cookies, he afegit una pàgina basada en el text legal d'Abanlex<sup>25</sup>, i he utilitzat el plugin de pop-up informatiu Cookie Law Info<sup>26</sup>.

---

<sup>20</sup> <http://validator.w3.org/>

<sup>21</sup> <http://www.woorank.com/>

<sup>22</sup> <https://www.pingdom.com/>

<sup>23</sup> <http://www.google.com/webmasters>

<sup>24</sup> <http://www.google.com/intl/es/analytics/index.html>

<sup>25</sup> Abanlex: <http://www.abanlex.com/>

<sup>26</sup> Cookie Law Info: <http://wordpress.org/plugins/cookie-law-info/>

## 16. Projecció de futur

El futur de Your Basic Web dependrà fonamentalment de cap a on evolucioni el mercat de continguts relacionats amb internet. De moment, s'ofereixen serveis combinats de disseny i desenvolupament web, manteniment web i optimització SEO bàsica. El posicionament SEO i, sobre tot, l'anàlisi web estan despertant un gran interès entre els clients potencials, i són temes de candent actualitat. També ho està fent el màrqueting de continguts, és a dir, la necessitat de generar continguts relacionats amb l'empresa i orientats tant als lectors com als cercadors. Paral·lelament, el desenvolupament de botigues online també està agafant embranzida. La formació relacionada amb la presència online (gestió de continguts, personalització i actualització de xarxes socials, eines de creativitat multimèdia) també és una de les possibilitats de diversificació, com també ho és la internacionalització, és a dir, oferir serveis a altres països.

Concretament, un dels projectes que intentaré portar a cau és la traducció de la web, a més del català, a l'anglès, per oferir serveis a empreses de fora que vulguin operar aquí. De moment, ja he instal·lat la plataforma per fer la web multi idioma (mitjançant el plugin WPML<sup>27</sup>). De fet, l'adquisició i coneixement d'aquest plugin també m'han obert la porta a afegir les webs multi llenguatge com a servei addicional. Per descomptat, el client podrà sempre instal·lar un traductor automàtic (de fet, molts navegadors ja l'incorporen), però si volen una solució més professional i personalitzada, el plugin WPML és una excel·lent solució.



<sup>27</sup> Plugin per a la creació de webs multi idioma WPML: <http://wpml.org/es/>

## 17. Pressupost

Un dels grans avantatges d'engegar un projecte d'aquestes característiques és que no és necessari una gran inversió. No cal un lloguer, ja que basta amb un ordinador i una bona connexió a internet. Tampoc és necessari desplaçar-se a cap oficina, només per les reunions inicials amb el client i si és necessària alguna formació.

Per a la posada en marxa de Your Basic Web, les inversions realitzades fins el moment són:

- Plantilla web Nimble: 40 euros (és un pack de plantilles)
- Hosting iPage: 60 euros anuals
- Domini .com: 10 euros anuals
- Plugin traducció WPML: 60 euros anuals (és pot instal·lar a varies webs)

Despeses indirectes: connexió ADSL, energia elèctrica.

Hardware i software: l'ordinador ja el tenia i el paquet de programes Adobe CS me l'ha proporcionat el màster.

Per a la newsletter, clau en l'estratègia de comunicació i màrqueting, utilitzaré l'eina Mailchimp, gratuïta sempre i quan no es superin els 2.000 subscriptors o els 12.000 enviaments mensuals.

De la mateixa manera, per a la gestió dels clients i la facturació, tot i que de moment utilitzo una combinació de Excel i Google Docs, he buscat una solució més completa, al núvol, que em permeti una gestió àgil de clients, pressupostos i factures, i que a més sigui accessible des de qualsevol lloc. Per una banda, Contasimple<sup>28</sup> sembla una bona opció, ja que a més et permet tramitar els impostos relacionats

---

<sup>28</sup> Gestió facturació al núvol amb Contasimple: <http://www.contasimple.com/>

amb la feina d'autònom. Per una altra banda, també estic experimentant amb una nova solució que pinta molt bé, amb una interfície molt agradable, i totalment gratuïta, tot i que encara està en fase Beta: Konssult<sup>29</sup>.

Les inversions futures previstes:

Campanya màrqueting Adwords: 100 euros (cupó de regal)

---

<sup>29</sup> Gestió al núvol: <http://www.konssult.com>

## 18. Anàlisi de mercat

L'anàlisi de l'oferta de serveis de desenvolupament web em va permetre identificar alguns actors molt evidents dins d'aquest escenari:

- Les empreses que proporcionen serveis d'allotjament han llençat sistemes de creació web "paquetitzats" que ofereixen hosting, domini i gestor de continguts propi per una quota mensual. Tot i que les seves funcionalitats són limitades, i es crea una dependència absoluta amb la companyia per ampliar les funcionalitats de la web, subministren una forma bàsica i assequible per crear una web sense complicacions. 1and1 i Arsys (recentment adquirida per la primera) o Wix en son exemples.
- Al voltant dels CMS més populars, com Wordpress, Joomla, Magento, etc., han sorgit companyies que simplifiquen l'autogestió de continguts per una quota mensual on aglutinen el hosting, el domini, la plantilla i l'allotjament. Potser el cas de Wordpress.com sigui un dels més paradigmàtics. Aprofitant el codi lliure del popular CMS, aquesta empresa ofereix serveis integrats per crear i allotjar webs de forma senzilla i intuïtiva, a canvi d'una quota mensual que va augmentant en funció de les necessitats de l'usuari (domini personalitzat, possibilitat de personalitzar colors mitjançant CSS<sup>30</sup>, afegir plugins i widgets, més ample de banda, etc.). Són eines molt interessants, però que pequen de poca o cap humanitat, ja que normalment només disposen d'un telèfon internacional, un xat o un fòrum per atendre consultes.
- Les empreses de màrqueting i comunicació tradicional també ofereixen, entre els seus molts serveis, el desenvolupament web. Tot i així, a les agències els interessa que les empreses contractin més serveis de la seva cartera per què el contracte sigui rentable, ja que han de suportar uns costos d'infraestructura elevats, i en molts casos, sobre tot quan es tracta de pimes, professionals

---

<sup>30</sup> Cascading Style Sheets, o fulls d'estil en cascada

autònoms o start-ups, aquests pressupostos conjunts son massa grans.

- Les empreses informàtiques de tota la vida, que porten el manteniment de xarxes i ordinadors, també han diversificat el seu negoci oferint en molts casos el servei de desenvolupament web als seus clients, moltes vegades sobre alguna plataforma CMS desenvolupada per ells mateixos. Lògicament no poden oferir un resultat com els que oferiria un professional de la comunicació, ni la flexibilitat i capacitat d'adaptació de plataformes obertes, ja que cada canvi o actualització en la seva plataforma requereix d'un esforç de programació.
- El professionals del SEO també ofereixen serveis de desenvolupament web, i en molts casos utilitzen Wordpress per fer-ho, ja que es tracta d'una plataforma molt amigable des del punt de vista de programació, molt orientada al SEO, i amb moltes opcions de personalització. El posicionament als cercadors s'ha convertit en una tasca fonamental, com l'analítica web, però moltes vegades els textos SEO, tot i que agradables per als robots i aranyes de Google, no ho son tant per a les persones, per als lectors "humans", sense oblidar el component visual, ja que concentrar-se en les paraules clau moltes vegades passa per oblidar-se de l'aspecte estètic.

## 19. Màrqueting i vendes

El desenvolupament d'aquest projecte està molt condicionat a la meva disponibilitat horària i a les meves responsabilitats professionals. Actualment, la meua principal font d'ingressos és el periodisme tecnològic. Sóc el redactor en cap de la revista Marrón y Blanco<sup>31</sup>, dirigida als professionals del sector dels electrodomèstics, l'electrònica de consum i les noves tecnologies, i del projecte Electrodomia<sup>32</sup>, nascut a la mateixa empresa editorial. També col·laboro com a periodista amb diverses publicacions, com a creatiu per a una agència de naming, i com a consultor i formador tecnològic per a diverses empreses.

El projecte Your Basic Web va sorgir precisament de les necessitats i inquietuds detectades entre molts dels meus contactes professionals. Necessitats que amb el temps, s'han anat ampliant. En un principi, la idea originària era desenvolupar pàgines web "clau en mà", és a dir, dissenyar la web, llençar-la amb el vist i plau del client, i transferir-li a ell les contrasenyes, confiant en la seva capacitat per fer servir Wordpress i generar continguts relacionats amb el seu projecte.

El temps i la experiència m'han demostrat que estava equivocat. Llevat comptades excepcions, la majoria dels clients estan molt contents amb la web, i arrenquen amb ganes les primeres setmanes, però després, el dia a dia fa que vagin deixant de banda la web. Ni actualitzen els continguts, ni saben com fer el manteniment, i acaben preguntant-me dubtes, recurrent a mi per solucionar problemes, ja sigui relacionats amb la web com amb el hosting (creació de correus, resolució de problemes de compatibilitat, actualitzacions, còpies de seguretat). A més, cada any han de renovar hosting i domini, i no saben molt bé com fer-ho. I més enllà de les qüestions de desenvolupament, tècniques o estètiques, està el tema de la generació de continguts. Tot i que escriure els hi sembla fàcil, i alguns d'ells agafen ràpidament l'hàbit (i fins i tot s'enganxen), altres son incapaços d'escriure 3 línies seguides, per

---

<sup>31</sup> <http://www.marronyblanco.com/>

<sup>32</sup> <http://electrodomia.com/>



manca de temps o 'd'inspiració. Si a això li sumem la necessitat de crear un banner pel Facebook, personalitzar el Twitter, etc., ens trobem amb una realitat molt allunyada del que inicialment havia previst.

Toca ara dimensionar correctament el negoci, aprendre a valorar i quantificar correctament la meua feina, i definir clarament les polítiques de preus i els plans. Però s'ha de reconèixer que en moments de crisi com els que estem vivint, la flexibilitat ha de ser total.

## **19.1 Política de preus**

Tenint en compte els preus de mercat i els serveis que puc oferir per motius de disponibilitat i proporcionalitat esforços/beneficis, he establert diferents propostes de preus, i ho he intentat fer amb una màxima simplicitat i transparència.

El paquet bàsic estaria compost pels 700 euros per la web "clau en mà", 300 euros per un pack de continguts inicial (textos + fotos) per omplir la web si no es tenen idees ni material, i 350 euros anuals de manteniment web (on s'inclou renovació de hosting i domini). A més, he afegit la possibilitat de dinamitzar els continguts, quelcom imprescindible per obtenir un bon posicionament, amb l'elaboració d'un blog i 4 entrades al mes, amb orientació SEO, per 100 euros. Paral·lelament, considerant que la majoria de potencials clients disposen d'una base de dades de contactes, he establert com a servei complementari el disseny i la posada en marxa d'una newsletter per un preu de 200 euros. Tota aquesta oferta de serveis i preus es complementa amb uns serveis a la carta, que es pressupostaran en funció de les característiques del projecte i de les necessitats de cada client, i que estan molt lligats amb el terreny multimèdia i web:

- Disseny de logos i banners.
- Webs multi idiomes.
- Desenvolupament de plataforma eCommerce (requereix molta més feina, passarel·la de pagament, etc.).
- Formació i consultoria.

Mantenimiento <small>Déjalo todo en nuestras manos</small>	Diseño web <small>Adaptable a cualquier pantalla</small>	Contenidos Start <small>Para poner en marcha tu web</small>
✓ Renovación dominio y hosting	✓ Personalización de plantilla	✓ Análisis palabras clave
✓ Actualización plataforma WordPress	✓ Desarrollo WordPress	✓ Redacción de textos
✓ Gestión de plugins	✓ SEO básico	✓ Imágenes para ilustrar tu web
✓ Copias de seguridad	✓ Asesoramiento tecnológico	✓ Carga de textos, fotos, vídeos, etc.
✓ PAGO ANUAL	✓ PAGO ÚNICO	✓ PAGO ÚNICO
€350	€700	€300
<a href="#">Contrátalo</a>	<a href="#">Contrátalo</a>	<a href="#">Contrátalo</a>

[Ver planes y precios](#)

També estic considerat una opció que he vist en algunes webs de la competència, que simplifica enormement aquest cobrament, i que garantiria uns ingressos mensuals fixes. Seria quelcom així com “la teva web per 50 euros al mes”. És a dir, no hi hauria un pagament inicial, cosa que faria el producte molt atractiu, i permetria establir una relació de llarga durada amb el client, doncs en aquests 50 euros s’inclouria el manteniment (copies de seguretat, actualitzacions, resolucions de conflictes i modificacions “bàsiques”, com crear una nova secció o afegir algun plugin nou) i també la renovació de hosting i domini. El client se n’oblidaria de tot, i tindria una web constantment actualitzada i amb un suport al darrera. Lògicament, això suposa un risc, i és que el client no pagui o després d’uns mesos decideixi tancar l’empresa o el projecte.

Per evitar malentesos, he inclòs a la pàgina de Preus una sèrie de punts que intenten aclarir fins a on arriben els meus serveis.

Diseño y desarrollo de páginas web - You...
1
+
Nuevo
Editar página
SEO
Performance
Hola, yourbasicweb

yourbasicweb
Home
Servicios »
Proyectos web »
Precios
Contacto
ES

★
f
✉
t
+

Precios web
Home
Precios para tu página web

MANTENIMIENTO Déjalo todo en nuestras manos	DISEÑO WEB Adaptable a cualquier pantalla	CONTENIDOS START Para poner en marcha tu web
<div> Renovación dominio y hosting </div> <div> Actualización plataforma WordPress </div> <div> Gestión de plugins </div> <div> Copias de seguridad </div> <div> PAGO ANUAL </div>	<div> Personalización de plantilla </div> <div> Desarrollo WordPress </div> <div> SEO básico </div> <div> Asesoramiento tecnológico </div> <div> PAGO ÚNICO </div>	<div> Análisis palabras clave </div> <div> Redacción de textos </div> <div> Imágenes para ilustrar tu web </div> <div> Carga de textos, fotos, vídeos, etc. </div> <div> PAGO ÚNICO </div>
€350 Contrátalo	€700 Contrátalo	€300 Contrátalo

DISEÑO NEWSLETTER Mantén informado a tus contactos	CONTENIDOS SEO Necesitas una web dinámica	OTROS SERVICIOS Mucho más para tu web
<div> Desarrollo Mailchimp </div> <div> Integración en tu web </div> <div> Gratis hasta 2.000 suscriptores </div> <div> O 12.000 envíos/mes </div> <div> PAGO ÚNICO </div>	<div> 4 entradas mensuales </div> <div> Enfoque SEO </div> <div> Redacción periodística </div> <div> Ilustradas con imágenes </div> <div> PAGO MENSUAL </div>	<div> Diseño logos y banners </div> <div> Plataforma eCommerce </div> <div> Webs multilingüe </div> <div> Formación y Consultoría </div> <div> PAGO POR HORAS </div>
€200 Contrátalo	€100 Contrátalo	*Consulta Contacto

¿QUÉ NO ENTRA EN ESTOS PRECIOS?

No nos gusta la letra pequeña. Pero concentrar en unas tablas todo lo que conlleva la puesta en marcha de una web no es tarea fácil. Por eso, para evitar malentendidos, queremos dejar claros algunos conceptos relacionados con nuestros servicios de diseño web:

- **Los contenidos son cosa tuya.** Nosotros podemos asesorarte, pero los textos, secciones y fotos de tu web debes tenerlos claros desde un principio, bien guardaditos en una carpeta (a no ser que contrates el pack de Contenidos Start). Nadie mejor que tú sabe lo que quiere comunicar y mostrar en su web.
- **Te recomendamos el mantenimiento.** Internet se mueve, la tecnología evoluciona, y para que todo funcione, es necesario mantener actualizada la plataforma de tu web (WordPress), así como los plugins y complementos que se utilicen, sin olvidar las copias de seguridad. Asimismo, la renovación de hosting y dominio, normalmente anual, es necesaria para que tu web siga operativa. ¿Te vas a encargar de todo? Mejor déjalo en nuestras manos, ¿no? Ahorrarás tiempo, dinero y quebraderos de cabeza.
- **Piensa en SEO.** Cuando redactes los textos para tu web, piensa cómo te buscará la gente en Google, qué palabras utilizarán para encontrarte y cuáles son los conceptos que definen tu proyecto. Utiliza esas palabras en la creación de tus contenidos.
- **Internet es multimedia.** Fotos, vídeos, audios, presentaciones... Busca todo el material multimedia que puedas relacionado con tu proyecto y utilízalo en tu web. Tanto a tus visitantes, que accederán desde una pantalla, como a los buscadores, les gustan los contenidos multimedia. Si no sabes qué poner, nosotros te ayudamos.
- **Creas un blog.** A Google le encantan las webs dinámicas, que actualicen periódicamente sus contenidos. Y la mejor manera de hacerlo es crear un blog. Un blog que además atraerá visitas, que te servirá para fidelizar a tu público y dinamizar tus redes sociales. Nosotros te echamos una mano a configurarlo todo, y si no sabes de qué hablar, también podemos encargarnos de ello.

Por supuesto, si tienes alguna duda, nosotros te la aclararemos.

¿Empezamos?

Edit this page

© Copyright 2013 Your Basic Web | Desarrollo web Wordpress | Aviso legal, privacidad y cookies

55

## 19.2 Promoció

L'origen d'aquest projecte, d'aquesta idea, són els contactes professionals i el meu univers laboral. De fet, molts dels projectes que tinc a l'horitzó continuen estan relacionats amb aquesta realitat. Per aquest motiu, el tradicional boca a boca continua com a principal font de projectes.

Però més enllà del boca a boca, aquestes són les meves idees de promoció:

- Traslladar el boca a boca a LinkedIn. Ampliar el cercle de contactes mitjançant aquesta xarxa social. Per fer-ho, necessito generar continguts interessants relacionats amb la meua activitat, continguts útils sobre internet, sobre noves tecnologies i sobre la seva funcionalitat de cara a pimes i autònoms.
- Reprendre les publicacions a Twitter i Facebook. A totes dues xarxes sóc present a títol personal, però no "em venc" professionalment. Utilitzaria les meves pròpies xarxes per parlar de tecnologia, fent una mica de branding personal, però barrejant també conceptes de les meves altres feines, aprofitant el contacte amb l'actualitat tecnològica. Per descomptat, buscaria la integració de tots aquests canals (publicaria Tweets a la web, entrades a les xarxes socials, etc.).
- Crear una newsletter mensual que recopilés tots aquests inputs i que em permeti establir un canal de comunicació amb potencials clients que, a la vegada, reforçaria la imatge de marca i em ratificaria com a referent del sector. Tot això, lògicament, ha de basar-se en uns continguts de qualitat, que combinin recomanacions i trucs amb una mica d'humor, per exemple, i un llenguatge molt proper, donant així un caràcter diferenciador. Per descomptat, podria utilitzar aquesta newsletter per llençar ofertes i promocions.

Com a plataforma de gestió de newsletters, tot i que existeixen sistemes interns per a la creació des de Wordpress, he decidit utilitzar una aplicació ex profeso que, a més, simplifica la gestió, proporciona estadístiques i

seguiment sobre cada newsletter/campanya (emails rebuts, emails oberts, clics realitzats, gestió de subscripcions, integració de formulari d'alta a la web, etc.), i proporciona uns dissenys de butlletí predeterminats força atractius. Es tracta de l'empresa americana especialitzada en email marketing Mailchimp<sup>33</sup>, que a més té una versió gratuïta si no es superen els 2.000 subscriptors o els 12.000 enviaments mensuals. De fet es tracta d'una eina tan interessant, que també ha estat incorporada com un servei més.

- A partir de l'anàlisi del tràfic de la nostra web, encetaria una campanya a AdWords a partir del proper any per atreure nous clients potencials.
- He establert contacte amb dues agències de comunicació, una a Madrid i una altra a Barcelona, que volen oferir el servei de desenvolupament web com a part de la seva oferta. Com que els seus coneixements tècnics són limitats, volen externalitzar aquest servei i han pensat en Your Basic Web per fer-ho. Hauria de plantejar com afermar aquesta col·laboració, establint preus, condicions i comissions.

---

<sup>33</sup> Mailchimp: <http://mailchimp.com/>

## 20. Conclusions

He de reconèixer que vaig prendre'm molt seriosament l'adjectiu "professionalitzador" quan vaig plantejar, al començament del semestre, aquest Treball Final de Màster. Des de que vaig connectar-me per primera vegada a internet a mitjans de la dècada dels noranta del passat segle, he tingut molt clar que estava vivint una autèntica revolució. La xarxa de xarxes ha evolucionat moltíssim en pocs anys, i s'ha convertit en una plataforma multimèdia amb unes possibilitats creatives, comunicatives i empresarials increïbles.

Tot i aquest "enamorament a primera vista", l'arribada d'internet ha fet trontollar molts models de negoci i moltes professions, entre elles la meva: el periodisme. Està clar que l'accés a la informació necessita una redefinició profunda que garanteixi la supervivència del periodisme com a mitjà de comunicació i com a negoci sostenible. Però és una realitat que els ciutadans cada vegada estan disposats a pagar menys, i fins i tot no pagar, per accedir a la informació del seu interès. Si a això li sumem una davallada de les inversions publicitàries, en part deguda a la crisi i en part a la gran diversificació de suports on anunciar-se, ens trobem amb una realitat complicada per un ofici que lluita per adaptar-se a aquest nou escenari.

Jo fa ja uns anys que vaig començar a redefinir-me professionalment. En aquests moments de la meua vida em considero més un professional de la comunicació, en general, que un periodista. La polivalència s'ha convertit en una necessitat fonamental per guanyar-me la vida, i la decisió de fer aquest Màster d'Aplicacions Multimèdia de la UOC va sorgir precisament d'aquesta voluntat de reciclatge de coneixements i d'aprofundiment en la manipulació de noves eines tecnològiques que em permetés obrir noves vies de creixement professional, tot compaginant-lo amb les meves feines actuals.

Per aquest motiu, amb el beneplàcit i la supervisió del meu consultor Sergio Schvarstein, a qui agraeixo sincerament els seus consells i les seves recomanacions, vaig decidir orientar el TFM a materialitzar un projecte que feia temps em rondava

pel cap: desenvolupar pàgines web per a tot tipus de pimes i autònoms, aprofitant i optimitzant els recursos de internet.

Tot i que ja havia col·laborat en el desenvolupament web d'algunes pàgines, i a les meves actuals feines acostumo a fer servir intranets per a la creació de continguts, principalment de text i imatges, fins fa ben poc no m'havia plantejat seriosament fusionar la meva experiència i els meus coneixements sobre el món online i convertir-lo en una nova font d'ingressos i en una sortida professional més.

Si fa uns anys resultava imprescindible comptar amb un professional de la informàtica per engegar qualsevol projecte web, l'evolució de plataformes de gestió de continguts com Wordpress, l'abaratiment i simplificació dels serveis d'allotjament web i la popularització de tot tipus d'eines al núvol permeten avui en dia crear una pàgina web per molt menys que fa uns anys. Superades les barreres tecnològiques – tot i que també posseeixo, i considero imprescindibles, coneixements bàsics de programació, que he anat perfeccionant durant el màster-, la proposta professional que vaig plantejar-me combinava, per una banda, el disseny i desenvolupament web, amb tot el que comporta (des de l'adaptació de les plantilles fins a l'adequació d'imatges i elements multimèdia), per altre, la optimització dels continguts de cara als cercadors (popularment coneguda com SEO), i per altra, la creació de continguts per a les empreses. I tot això amb una clara finalitat optimitzadora, i amb la voluntat de només oferir allò que les empreses i professionals necessiten.

La competència és gran, ja que el mercat està ple d'empreses de desenvolupament web, de posicionament als cercadors i agències de comunicació de tot tipus. A més, el gran handicap d'aquest projecte és la meva disponibilitat i la del meu col·lega des de Madrid. Tots dos tenim les nostres feines i les nostres responsabilitats, i el projecte Your Basic Web neix com a complement, que no substitut, d'aquestes feines. No obstant, la realització d'aquest Treball de Màster m'ha permès polir molt més l'orientació del projecte, i no només des del punt de vista visual, sinó també de negoci.

En aquest treball he intentat plasmar tots els coneixements adquirits durant el màster. Els més rellevants, des del meu punt de vista, són aquells relacionats amb el dia a dia de la feina de desenvolupament i disseny web, autèntic cor del projecte. Per una banda, he adquirit notables coneixements de matèries imprescindibles com el disseny i la usabilitat, tant des de la perspectiva conceptual com del domini de les eines de tractament multimèdia (les del paquet d'Adobe Suite CS5), i he pogut conèixer moltes altres de la mà dels professors/consultors i dels companys de màster. També m'he iniciat en una de les matèries sobre les que segurament em continuaré formant de forma intensiva, com és el màrqueting online (SEO, SEM, màrqueting de continguts, social media, etc.). Les possibilitats d'aquesta especialitat, i per extensió de l'anàlisi web, són enormes, i crec que una bona especialització, barrejant teoria i pràctica, m'obrirà portes professionals en un futur no llunyà.

Una altra de les matèries que més m'han sorprès, i que encara considero una assignatura pendent, és la gestió de projectes i les tasques de producció. En el cas de Your Basic Web, he après la importància de gestionar bé el temps en ares de millorar la productivitat, sobre tot quan es lideren múltiples projectes alhora. Figures com les de cap de projecte, CEO (directors tecnològics) o líders d'equip les he conegut gràcies al màster, i crec que el meu perfil professional ha de buscar una combinació d'aquestes figures, lògicament dimensionada.

Tornant al desenvolupament de Your Basic Web, m'ha semblat tot un repte la definició del model de negoci, sobre tot tenint en compte aquest handicap del que abans parlava, i que té relació amb la necessitat de compaginar aquest projecte amb altres. En un principi, els preus i els serveis oferts no tenien res a veure amb els que finalment s'han establert. De la mateixa manera, l'orientació d'aquests serveis, i la forma de definir-los, s'ha anat transformant amb el temps, sobre tot a partir de l'anàlisi de paraules clau realitzat amb l'optimització als buscadors com a objectiu.

Però amb el que més he gaudit, sense dubte, és amb el desenvolupament tècnic i gràfic de la pàgina web, de la seva aparença i la seva arquitectura. Més enllà de la seva estètica, minimalista i conceptual –en línia amb el concepte “bàsic” que



volem transmetre amb el nom de la web-, m'he convertit en un tot un expert en Wordpress, ja que he hagut d'aprofundir en el funcionament de la plataforma i en els diferents dissenys de plantilles. Paral·lelament, he explorat les enormes possibilitats dels plugins, els complements de Wordpress (es compten per milers) que permeten expandir la funcionalitat de qualsevol web i integrar tot tipus d'opcions: gestió dinàmica dels blogs, motors de reserva (per hotels, restaurants, empreses de turisme), integració de xarxes socials, webs multiidioma, passarel·les de pagament, etc. En aquest sentit, he començat a experimentar amb el desenvolupament de pàgines d'eCommerce, un sector que també te unes enormes possibilitats de futur.

Conscient de la importància de que les webs estiguin disponibles a tot tipus de dispositius i pantalles (ordinadors, mòbils, tauletes), m'he convertit en un defensor a ultrança dels dissenys adaptatius (responsives), i els he establert com una de les condicions imprescindibles per a desenvolupar qualsevol web. De la mateixa manera, durant tot el màster, he anat coneixent tot tipus d'eines al núvol, complementàries a qualsevol web, que també he integrat a la meva oferta professional, i que van des del disseny de newsletters fins a la gestió professional de xarxes socials (més en la línia del perfil Community Manager), tot i que és una disciplina que no em resulta especialment atractiva.

En definitiva, en acabar aquest màster, i amb el complement inestimable d'aquest TFM, he aconseguit assolir els meus objectius professionalitzadors, he ampliat els meus coneixements tecnològics i conceptuals al voltant de la web i el disseny multimèdia, i he creat una plataforma web que ja m'està permetent rendibilitzar aquests coneixements i oferir els meus serveis com a professional de la comunicació, el disseny i desenvolupament web.

El futur passa clarament per aprofundir en el tema del màrqueting online i l'analítica web i integrar aquests conceptes a la oferta de serveis de Your Basic Web. De manera immediata, la integració del blog, la traducció de la web al català i l'anglès i les inversions puntuals en campanyes de publicitat online són les tasques que no he pogut concloure per motius de temps, però que no fan més que corroborar que

aquets món, el de internet, és dinàmic i canviant, que el reciclatge ha de ser continu, i que a mida que vagin sorgint nous serveis, eines i plataformes web, les aniré incorporant a la oferta de Your Basic Web.

Deia Arquímedes allò de dóna'm un punt de suport i mouré el món. Crec que avui podríem reformular aquella frase: dóna'm una connexió a internet i mouré el món. Amb el meu projecte professional, espero contribuir a estendre aquesta passió i aquest interès per internet a tot tipus d'empreses, i posar a l'abast de tot aquell que ens contracti les enormes possibilitats de la xarxa.

## 21. Annexes

### Annex 1. Lliurables del projecte



- Memòria del projecte
- Pàgina web: [www.yourbasicweb.com](http://www.yourbasicweb.com)
- Captures de la web
- Imatge corporativa desenvolupada amb Photoshop i Illustrator
- Presentació comercial
- Vídeo pel tribunal del TFM
- Autoavaluació

### Annex 2. Imatge corporativa

Color corporatiu: Taronja #f06b49 (RGB: 255, 102, 51)

Tipografia logotip: Myriad Pro

Tipografia web: Open Sans

Logo color	Logo negatiu
	

## **Annex 3. One Page Business Plan**

### **Nom comercial**

Your Basic Web

### **Resum comercial**

Your Basic Web desenvolupa pàgines web professionals, de disseny atractiu i optimitzades per a màrqueting online. Ens encarreguem de tot: domini, hosting, actualització, seguretat, plugins, manteniment... I a més, t'assessorem en tot allò relacionat amb la comunicació i presència online.

### **Productes i serveis**

Desenvolupament web basat en Wordpress.

Gestió de hosting i domini.

Optimització SEO.

Manteniment web (actualitzacions, còpies de seguretat, modificacions...).

Desenvolupament de continguts (textuals i multimèdia).

Consultoria i formació tecnològica.

### **Mercat**

Segons el Ministeri d'Indústria, a Espanya hi han 3.195.210 empreses, de les quals 3.191.416 (99,88%) son pimes (entre 0 y 249 treballadors). I també hi ha més de 3 milions d'autònoms. Tot i que el 70% de les empreses te web, la necessitat d'optimitzar-les i actualitzar la seva imatge i els seus continguts, ampliant el seu abast a xarxes socials, fa que les inversions en presència digital vagin augmentant progressivament.

### **Competència**

Grans proveïdors d'allotjament que també proporcionen serveis automatitzats per a la creació de webs (tipus 1&1).

Empreses de disseny i comunicació que desenvolupen pàgines web (Salsa Creativa, Magnet)

Empreses informàtiques que desenvolupen pàgines web (tipus Dual Solution).

Professionals del SEO que desenvolupen pàgines web (tipus Seoenbarcelona).

Plataformes per a l'auto creació de webs (Wordpress.com, Wix.com).

### **Pla de màrqueting**

Es basarà fonamentalment en el boca a boca, aprofitant els contactes professionals que tant el meu soci com jo tenim per les nostres feines (ell, professional del màrqueting online, jo, periodista tecnològic). A més, realitzarem campanyes SEM esporàdiques.

### **Inversió inicial i costos a curt i mitjà termini**

La inversió inicial és molt reduïda, ja que només hem de pagar l'allotjament de (50 euros/any), domini (10 euros/any) i la plantilla web, que ja hem comprat (40 euros/pagament únic).

## Projecció econòmica curt i mitjà termini i ROI

Esperem una mitja d'una o dos webs al mes, que és el volum que ara mateix podríem assolir.

DEBILITATS	FORTALESSES
<p>Manca de temps per dedicar-hi.</p> <p>Activitat no exclusiva.</p> <p>Limitacions en coneixements de programació.</p> <p>Dificultats per oferir serveis de SEO o xarxes socials (que requereixen molta dedicació).</p>	<p>Coneixement del medi i actualització tecnològica (per la meua feina com a periodista tecnològic).</p> <p>Solució global comunicació+disseny+internet.</p> <p>Contemplar no només la creació, sinó també el manteniment web.</p> <p>Xarxa de contactes professionals.</p> <p>Treball col·laboració.</p> <p>Preus competitius.</p> <p>Baixa inversió inicial.</p> <p>Il·lusió i dedicació projecte personal.</p> <p>Possibilitat de treballar des de qualsevol lloc i en qualsevol moment.</p> <p>Gran oferta de proveïdors al núvol (hosting, desenvolupadors, plantilles).</p>
AMENACES	OPORTUNITATS
<p>Alta competència.</p> <p>Preus baixos.</p> <p>Disseny no exclusius.</p> <p>Canvi en les polítiques dels proveïdors (Wordpress, plantilles, plugins).</p> <p>Problemes amb els desenvolupadors i dissenyadors de plantilles.</p> <p>Dependència tecnològica.</p> <p>Dimensionament.</p> <p>Establiment de tarifes.</p>	<p>Experiència personal com a projecte propi.</p> <p>Millor percepció dels clients.</p> <p>Ingressos complementaris.</p> <p>Moltes pimes i autònoms necessiten una web, ja sigui crear-la, optimitzar-la o mantenir-la.</p> <p>Atractiu del món online.</p> <p>Ampliació cap al eCommerce o el SEO.</p> <p>Possibilitats d'internacionalització.</p> <p>Sector tecnològic.</p>

## Annex 4. Bibliografia i recursos

Navegador Chrome (<http://www.google.com/chrome>)

Complements Chrome per a desenvolupadors:

- Medició píxels *MeasureIT*  
(<https://chrome.google.com/webstore/detail/measureit/aonjhmcdcgbgikgjapjckfkefpfpjpgma>)
- BuiltWith Technology Profiler per saber amb quina tecnologia està feta una web  
(<https://chrome.google.com/webstore/detail/builtwith-technology-prof/dapjbgnjinbpoindlpdmhochffioedbn>)
- LastPass per gestionar contrasenyes  
(<https://chrome.google.com/webstore/detail/lastpass/hdokiejnpimakedhajhdcegeplioahd>)
- Clear Cache per netejar la cache (<https://chrome.google.com/webstore/detail/clear-cache/cppjkneekbjaeellbfkmgnhonkkjfpdn>)
- Awesome Screenshot per fer captures de pantalla  
(<https://chrome.google.com/webstore/detail/awesome-screenshot-captur/alelhddbbhepgpmgidjdcjakblofbmce>)
- WhatFont per saber quines fonts utilitzen a una web  
(<https://chrome.google.com/webstore/detail/whatfont/jabopobgcpjmedljpbcaablpmlmfco gm>)
- ColorZilla per prendre mostres de color (b  
(<https://chrome.google.com/webstore/detail/colorzilla/bhlhnicpbhignbdhedgjhgdncnmhmnnp>)

Navegador Firefox (<http://www.mozilla.org/es-ES/firefox>)

Navegador Safari (<http://www.apple.com/es/safari/>)

Gestor emails Apple Mail (<http://www.apple.com/es/support/mail>)

Editor de codi Komodo Edit (<http://www.activestate.com>)

Tractament fotogràfic Photoshop CS6 (<http://www.adobe.com/es/products/photoshop.html>)

Il·lustració digital Illustrator CS 6 (<http://www.adobe.com/es/products/illustrator.html>)

Gestor de continguts WordPress (<http://wordpress.org>).

Processador de text Word 2011 (<http://office.microsoft.com/es-es/>)

Full de càlcul Excel 2011 (<http://office.microsoft.com/es-es/>).

Gestors FTP Cyberduck (<http://cyberduck.ch/>) i Filezilla (<https://filezilla-project.org>)

Servei hosting: [www.ipage.com](http://www.ipage.com)

Gestor de continguts (CMS): [www.wordpress.org](http://www.wordpress.org)

Referència Wordpress: [ayudawordpress.com](http://ayudawordpress.com)

Referència programes suite Adobe CS 5.5 i 6: <http://www.adobe.com/es/>

Proveïdors de plantilles:

<http://themeforest.net/>

<http://www.elegantthemes.com/>

<http://www.woothemes.com/>

Eines Webmasters Google: <http://support.google.com/webmasters/?hl=es>

Anàlítica web: <http://www.google.com/analytics/>

Validació web: <http://validator.w3.org/>

Anàlisi tècnica i SEO: <http://www.woorank.com/es/>

Esquemes de color: <https://kuler.adobe.com/> i <http://www.colourlovers.com/web/>

Plugins Wordpress:

Còpies de seguretat (BackWPUp): <http://wordpress.org/plugins/backwpup/>

SEO (Wordpress SEO by Yoast): <http://wordpress.org/plugins/wordpress-seo/>

SEO (SEO Friendly Images): <http://wordpress.org/plugins/seo-image/>

SEO (Wordpress SEO Images): <http://wordpress.org/plugins/wp-seo-images/>

Seguretat Wordpress (Better WP Security): <http://wordpress.org/plugins/better-wp-security/>

Protecció comentaris (Captcha): <http://wordpress.org/plugins/captcha/>

Antispam Wordpress (Antispam Bee): <http://antispambee.com/>

Traducció/Multilingatge (WPML): <http://wpml.org/es/>

Mode proves (Coming Soon/Maintenance Mode): <http://wordpress.org/plugins/ultimate-coming-soon-page/>

Mapa XML (Google XML Sitemaps): <http://wordpress.org/plugins/google-sitemap-generator/>

Xarxes socials (Smart Layers Add This): <https://www.addthis.com/get/smartlayers>

Metodologia Àgile: <http://agilemanifesto.org/> i <http://www.proyectosagiles.org/>

Resolucions de pantalla: <http://gs.statcounter.com/>

Newsletter email marketing Mailchimp: <http://mailchimp.com/>

IAB Spain: <http://www.iabspain.net/>

Smashing Magazine: <http://www.smashingmagazine.com/>

Medialoot: <http://medialoot.com/>

Freepik: <http://www.freepik.com/>

Font Palace: <http://www.fontpalace.com/>

Font Explorer: <http://www.fontexplorerx.com/>

iStockphoto: <http://www.istockphoto.com/>

123rf: <http://es.123rf.com/>

Videohive: <http://videohive.net/>

## Lectures:

*Interaction Design. Beyond Human-Computer interaction. 3d Ed.* **Yvonne Rogers, Helen Sharp y Jenny Preece**. Wiley Publishing. 2011.

*Adobe Photoshop CS Avanzado.* **Ben Willmore**. Ed. Anaya Multimedia. 2004.

*Web 2.0.* **Antonio Fumero y Genís Roca**. Ed. Fundación Orange. 2007.

*Web Analytics 2.0.* **Avinash Kaushik**. Wiley Publishing. 2010.

*Head First HTML with CSS & XHTML.* **Elisabeth Robosn y Eric Freeman**. O'Reilly. 2005.

*Guía de referencia SEO.* **Javier Casares**. Ojo Internet. Bubok Publishing. 2008.

*El arte de empezar. El libro para emprendedores más útil escrito hasta la fecha.* **Guy Kawasaki**. Ilustreae. 2013.