

Todas las páginas que necesita su web

Esto es un informe pre-SEO. El SEO optimiza páginas que ya existen. El pre-SEO decide qué páginas tienen que existir. No puntúa sus posiciones ni sus etiquetas. Dice qué páginas debería haber, todas ellas, para que el SEO tenga algo sobre lo que trabajar una vez escritas. Leímos mikroonik.com como la lee un buscador y la contrastamos con lo que nos dijo. El veredicto está en la página siguiente. 13 páginas que la web debería tener y no tiene, y 4 preguntas de sus compradores a las que no da respuesta.

Dominio	mikroonik.com
Elaborado para	Mikroonik OÜ
Basado en	4 páginas leídas · 4 respuestas
Fecha	27 de septiembre de 2026 · primer informe sobre este dominio

4 páginas leídas	2 Nombrado, no encontrado	4 Sin respuesta	13 Páginas que escribir
--	---	---------------------------------------	---

Índice

El veredicto	1
Lo que su web dice hoy	2
Lo que nos dijo	3
Lo que vende y si su web lo dice	4
Lo que preguntan sus compradores y dónde responde su web	5
Páginas que escribir	6
Páginas que ya tiene	7
Su web, cuando existan estas páginas	8
Riesgos: contradicciones, callejones sin salida y afirmaciones que no puede respaldar ..	9
Qué hacer primero	10
Mantenimiento básico	11
Cinco cosas que puede configurar usted mismo esta semana	12

1 El veredicto

Mikroonik es un taller de micromecanizado por torno suizo que sirve a fabricantes de dispositivos médicos, relojería, electrónica e ingeniería de precisión, pero toda esa capacidad cabe en un párrafo de /production/ y ninguno de esos compradores encuentra una página escrita para él. Quien llega con un plano no puede saber si su pieza entra, en qué materiales además de los cuatro que se citan, cuánto cuesta ni cuánto tarda, y nunca se entera de que ustedes también hacen modelado 3D. Y como la web no dice lo que no hacen, siguen recibiendo consultas de piezas fresadas grandes que tienen que rechazar a mano.



20/100

LO COMPLETO QUE ESTÁ SU CONTENIDO

Cuánto de lo que necesita un comprador antes de decidirse está en las 4 páginas leídas.

Lo que baja la cifra, lo más grave primero: 2 de las 2 cosas que nos dijo que vende no aparecen en ningún lugar de las 4 páginas leídas. En 4 de 4 páginas leídas hay menos de 150 palabras, que es un titular y un teléfono, no una respuesta. Ninguna de las cosas que su web dice fabricar o hacer tiene página propia (todas viven en /production/ o en una frase de la portada), y de las preguntas de un comprador solo la tolerancia y la cantidad mínima están bien respondidas, mientras que precio, fresado, modelado 3D, plazo y materiales quedan a medias, sin respuesta o en contradicción. 10 direcciones que encontramos en su web no se abrieron: 5 en et y no en en; 4 en de y no en en; 1 un archivo, no una página. Esta puntuación trata de las 4 páginas leídas y de nada más. Qué hacer al respecto es el resto de este informe.

Todo lo que fabrican está metido en /production/, y nada dice qué no

13 páginas que escribir y 4 preguntas de sus compradores a las que mikroonik.com no da respuesta. Es la lista completa, no una selección: el resto de este informe muestra de dónde sale cada una de esas páginas y qué tiene que decir.

1. **Decir qué no fabrican.** Usted nos dice que «a veces piden piezas fresadas más grandes, pero de momento no podemos hacerlas», y ninguna de las páginas que leímos menciona el fresado ni un tamaño máximo. Escriba /quote/ con un apartado de límites al principio: diámetro de torneado de «0,2» a «32,0 mm» y que las piezas fresadas grandes no se aceptan por ahora.
2. **La lista de materiales se queda corta.** /production/ dice «We use stainless steel, aluminium, brass and titanium», y usted nos dice que trabajan «con todos los materiales que pueden mecanizar Escomatic, Tornos, etc.». Un comprador que necesita otro material lee la lista como cerrada y se va. Cree /materials/ con una tabla de todos los materiales que realmente mecanizan y cambie la frase de /production/ para que remita a ella.
3. **Partir /production/ en páginas.** Torneado, microtaladrado, rectificado, limpieza por ultrasonidos, calidad, materiales, cantidades e industrias comparten una sola página de pocas líneas cada uno. Divida /production/ en las páginas de torneado, taladrado, acabado, calidad y series, y deje en ella solo un resumen que envíe a cada una.
4. **Una página por industria.** «Medical devices», «Electronics industry», «Horology» y «Precision engineering» aparecen como una lista sin una palabra debajo, y /references/ no nombra ningún cliente. Escriba las cuatro páginas de industria, empezando por la médica, con la pieza, el material y la tolerancia que ha hecho para cada sector.
5. **Publicar el modelado 3D.** Usted nos dice «También hacemos modelado 3D y piezas más complejas que las que aparecen ahora en la web»; «modelado» no aparece en ninguna página que leímos. Cree /3d-modelling/ explicando qué recibe usted del cliente y qué le entrega, y enlázela desde /quote/.

LO QUE BUSCÓ ESTE INFORME

Encontrable

Si un buscador o un rastreador de IA puede leer estas páginas y construir un resultado con ellas.

Clara

Si la web dice, con sus propias palabras, lo que usted vende.

Responde

Si la web responde a lo que pregunta un comprador antes de decidirse.

Fiable

Si en la web hay pruebas con las que un comprador pueda actuar.

Todo lo anterior se leyó desde <https://mikroonik.com/> el 27 de septiembre de 2026 y se contrastó con lo que nos dijo. La sección siguiente contiene las mediciones de las que sale.

2 Lo que su web dice hoy

Leímos 4 páginas de `mikroonik.com`, y esto es lo que la web dice de sí misma. Nada de esto está roto. Es el punto de partida con el que se mide todo lo demás.

LO QUE MIRAMOS	LO QUE ENCONTRAMOS	LO QUE SIGNIFICA
Dirección que leímos	<code>https://mikroonik.com/</code>	Respondió con normalidad
Páginas que leímos	4	Encontradas a partir de su sitemap y de sus propios enlaces
Título de la página de inicio	Home - Mikroonik	Lo primero que muestra un resultado de búsqueda
Descripción de la página de inicio	Ninguno	Los buscadores escribirán la suya
Palabras en esas páginas	320	Suficiente para responder a algo
Encabezados en la página de inicio	3	La página tiene una estructura
Idioma	en-us	Su web también tiene versión en ET, DE. Este informe trata solo la versión EN
Un precio o una horquilla de precios	Nada	La pregunta que más responde por teléfono, buscada en las 4 páginas
Una forma de contactar con usted	Encontrado	Encontrado en / (inicio)
Dónde trabaja	Encontrado	Encontrado en / (inicio)

/ (inicio) : 92 palabras

└ /contact/ : 38 palabras

└ /references/ : 43 palabras

└ /production/ : 147 palabras

Precision machined components : h1

└ References : h2

└ See what we've produced : h3

Leído desde <https://mikroonik.com/> el 27 de septiembre de 2026. Leímos su sitemap y sus propios enlaces, y después abrimos las páginas donde es más probable que llegue un comprador: lo que nos dijo que vende, lo que su sitemap marca como importante y lo que se mantiene al día.

LO QUE UNA MÁQUINA PUEDE DECIR DE USTED

LO QUE BUSCAMOS	INDICADO PARA MÁQUINAS	CON SUS PROPIAS PALABRAS	QUÉ HACER
El nombre de la empresa	Nada	Mikroonik OÜ en / (inicio)	Sus páginas llevan Mikroonik OÜ. Indíquelo también como nombre de la empresa, para que sea un dato y no solo una línea de texto.
Dónde está la empresa	Nada	Una dirección postal en / (inicio)	Sus páginas llevan la dirección. Indíquela también como dirección de la empresa, para que sea un solo dato y no cinco líneas de un pie de página.
El número al que llamar	Nada	3 números, el primero +372 5845 1225 en / (inicio)	Diga cuál de los 3 es el número de la empresa e indique exactamente ese. Los demás parecen la extensión de una persona.

LO QUE BUSCAMOS	INDICADO PARA MÁQUINAS	CON SUS PROPIAS PALABRAS	QUÉ HACER
La dirección a la que escribir	Nada	3 direcciones, la primera info@mikroonik.com en / (inicio)	Diga cuál de las 3 es la dirección para consultas e indique exactamente esa. Las demás son personas, no la empresa.
A qué remite		ahk-balt.org en / (inicio)	Abra cada uno. Después, donde una página que propone este informe haga una afirmación que ellos respaldan, enlázelos también allí: un comprador que puede seguir una afirmación hasta el organismo o el fabricante que hay detrás no tiene que creerle sin más.

Si la web dice algo de esto, lo muestra la tabla del principio de esta sección. Esta hace una pregunta más concreta: si una máquina que lee sus páginas puede indicarlo sin entender una frase, y si la web da una sola respuesta. Todo esto sale únicamente de sus propias páginas. No hemos preguntado a ningún buscador, directorio ni asistente qué tiene guardado hoy sobre usted, y ninguna parte de este informe lo hace.

LO QUE SU WEB DICE EN UN ARCHIVO EN LUGAR DE EN UNA PÁGINA

EL ARCHIVO	CÓMO LO LLAMA SU ENLACE	ENLAZADO DESDE
Mikroonik-ISO-9001-Certificate-EN-2023.pdf	El enlace no tiene texto	/ (inicio)

No abrimos ninguno: este rastreo lee páginas, así que nada de este informe se ha medido a partir del contenido de estos archivos. Un archivo se puede indexar. Lo que no puede ser es una página: no tiene título que mostrar en un resultado, ni una frase debajo, ni nada que lleve al resto de la web, ni nada al final con lo que un lector pueda actuar. Donde lo que dice uno de ellos no esté también en una página, esa página es una de las que hay que escribir, y el archivo va debajo, como copia para llevarse.

LO QUE HACE ESTE INFORME

Establece qué tiene que decir la web antes de optimizar nada de ello.

- Lee lo que la web dice hoy
- Lo contrasta con lo que usted vende y lo que preguntan los compradores
- Señala la información que falta
- Dice cuál de ella merece una página propia
- Escribe un briefing para cada una
- Las ordena en el orden en que conviene escribirlas

LO QUE DEJA AL SEO

Merece la pena una vez que las páginas existen, no antes.

- Qué términos busca la gente y con qué frecuencia
- Por qué términos aparece la competencia
- Enlaces desde otras webs
- Informes de posiciones y de tráfico
- El ajuste fino de una página que ya está escrita

3 Lo que nos dijo

Sus propias palabras, citadas. El informe se mide con ellas, no con lo que dedujimos de sus textos comerciales.

¿Qué vende que no aparezca en su web?

También hacemos modelado 3D y piezas más complejas que las que aparecen ahora en la web.

¿Qué le preguntan antes de comprarle?

Piden un presupuesto y si podemos fabricar la pieza o no; después preguntan por las certificaciones, etc.

¿En qué se equivocan los clientes antes de llegar a usted?

A veces piden piezas fresadas más grandes, pero de momento no podemos hacerlas.

¿Con qué trabaja?

Trabajamos con todos los materiales que pueden mecanizar Escomatic, Tornos, etc.

4 Lo que vende y si su web lo dice

Sus propias palabras, contrastadas con las palabras de las páginas leídas.

LO QUE SEGÚN USTED FALTA	EN SU WEB	DÓNDE
piezas complejas	No encontrado	Nada en las páginas leídas lo dice
modelado	No encontrado	Nada en las páginas leídas lo dice

2 cosas que nos nombró no aparecen en ninguna parte de su web

Esto es lo que nos dijo, y el rastreo lo confirma. Cada punto es o una página que no existe o una página que existe y no contiene los términos que buscaría un comprador. En la lista de carencias se convierten en páginas que escribir.

CON QUÉ TRABAJA, SEGÚN USTED	EN SU WEB	DÓNDE
materiales	No encontrado	Nada en las páginas leídas lo dice
escomatic	No encontrado	Nada en las páginas leídas lo dice
tornos	No encontrado	Nada en las páginas leídas lo dice

3 cosas con las que trabaja no aparecen en ninguna parte de su web

Son los términos que un comprador escribe en un buscador, y una página que no los contiene no puede ser la página que responde. Cada uno es o una página que no existe o una página que existe y no lo nombra.

Esto es una coincidencia de palabras entre sus propias respuestas y las 4 páginas leídas. Encuentra lo que dice una página, no lo que quiere decir. Nombrar bien lo que usted ofrece y asignar a cada punto la página que lo atiende es el siguiente paso del modelo.

5 Lo que preguntan sus compradores y dónde responde su web

Estas son las preguntas que, según nos dijo, le hacen, con las palabras de un comprador. La segunda columna es el hallazgo: un hueco significa que alguien se va a preguntar a otra parte, y una contradicción es peor que un hueco, porque se va con una idea equivocada de usted. La última columna nombra la página de este informe que tiene que llevar la respuesta.

LO QUE PREGUNTAN	EN SU WEB	LO QUE DICE LA PÁGINA	LO QUE LO RESPONDE
Can you make this part from my drawing?	En parte, en /production/	Da el rango de diámetro y la tolerancia de torneado, pero no dice nada de fresado, de longitudes ni de formas complejas, que es justo lo que usted nos dice que preguntan.	/quote/
How much will my part cost?	En parte, en /	La portada invita a «Submit Your Drawings and Get a Quote», pero no hay precio ni horquilla en ninguna página, ni se explica qué mueve el precio ni cuánto tarda el presupuesto.	/quote/
Do you machine larger milled parts?	En ninguna parte	Ninguna página menciona el fresado; usted nos dice que no pueden hacer piezas fresadas grandes y la web no avisa.	/quote/
Which certifications do you hold?	En parte, en /production/	Dice «Mikroonik is ISO 9001 certified, and we're actively developing ISO 13485 compliance», pero el certificado solo está en un PDF enlazado desde la portada y no hay fecha para ISO 13485.	/quality/

LO QUE PREGUNTAN	EN SU WEB	LO QUE DICE LA PÁGINA	LO QUE LO RESPONDE
Which materials can you machine?	Contradicho en /production/	La página cita solo cuatro materiales; usted nos dice que trabajan con todos los que mecanizan Escomatic y Tornos.	/materials/
Can you do the 3D modelling for my part?	En ninguna parte	Usted nos dice que lo hacen; ninguna página que leímos lo menciona.	/3d-modelling/
What tolerance can you hold?	/production/	«a tolerance up to $\pm 0,002$ mm» está dicho con claridad, aunque sin decir para qué diámetros o materiales se alcanza.	/industries/precision-engineering/
What is your minimum order, and can I order samples?	/production/	«from 100 up to 1 000 000 pcs, while sample orders are always possible».	
Who have you made parts for?	En parte, en /references/	Dice «We work with the biggest producers of medical devices» sin nombrar a nadie ni mostrar una pieza en palabras.	
How long does delivery take?	En ninguna parte	Pregunta inferida por nosotros, no dicha por usted: nada de lo que leímos da un plazo de entrega.	

4 preguntas de esta lista no tienen respuesta en ninguna de las páginas leídas.

Cada una es una página o un párrafo en una página que ya existe. 1 respuesta de la web contradice lo que nos dijo u otra página. Esas van primero, y la sección de riesgos explica por qué: una respuesta equivocada cuesta más que una que falta.

6 Páginas que escribir

13 páginas, y es la lista completa, no una selección. Los primeros 10 briefings dan a cada oferta y cada servicio que nombra su web una página propia: algo que ocupa una frase en una página junto a otras cinco cosas no es algo que nadie pueda buscar y encontrar. Los 3 briefings restantes tratan lo que un comprador lee alrededor de ellos: las comparativas, las guías, los casos prácticos y las preguntas. Qué escribir primero está más abajo, en una sección propia. Estas son las páginas que esta web necesita antes del SEO, deducidas de lo que vende la empresa y de lo que preguntan sus compradores. Cuáles tienen dirección propia y cuáles pasan a ser una sección de otra lo decide quien las escriba. Cada uno es un briefing, no un borrador: para qué sirve la página, para quién es y qué tiene que decir.

LA PÁGINA	DIRECCIÓN	DÓNDE ESTÁ HOY	UNA PREGUNTA QUE RESPONDE
Send us your drawing: can we make it, and what it costs	/quote/	Todavía en ninguna parte	Can you make this part from my drawing?
Swiss-type CNC turning of micro parts	/production/swiss-cnc-turning/	/production/	What diameter range can you turn?
Micro drilling from Ø 0,15 mm	/production/micro-drilling/	/production/	What is the smallest hole you can drill?
Slide grinding and ultrasonic cleaning	/production/slide-grinding-ultrasonic-cleaning/	/production/	What surface finish do you deliver?
Materials we machine	/materials/	/production/	Which materials can you machine?
Quality control and certification	/quality/	/production/	Which certifications do you hold?
Precision components for medical devices	/industries/medical-devices/	/production/	What have you made for endoscopy makers?
Micro turned parts for horology	/industries/horology/	/production/	What watch parts do you make?

LA PÁGINA	DIRECCIÓN	DÓNDE ESTÁ HOY	UNA PREGUNTA QUE RESPONDE
Precision parts for the electronics industry	/industries/electronics/	/production/	Can you run large volumes?
Precision engineering components	/industries/precision-engineering/	/production/	Do you work outside medical and electronics?
From samples to series of 1 000 000 pieces	/production/samples-and-series/	/production/	What is your minimum order?
3D modelling and part design	/3d-modelling/	Todavía en ninguna parte	Can you do the 3D modelling for my part?
Complex micro parts we have made	/references/complex-parts/	Todavía en ninguna parte	Can you make more complex parts?

Estas direcciones pertenecen a uno de los idiomas de su web

Su web tiene versiones en et y de además de la versión en, y este informe leyó la versión en, así que cada dirección de arriba es una página de esa rama.

Encontramos 9 direcciones en et y de y no las abrimos, así que nada de aquí dice qué contienen hoy. Antes de escribir hay que decidir, para cada una de estas páginas, si se escribe una vez o una vez por idioma, y la dirección en cada idioma sigue lo que su web ya hace con sus páginas existentes en et y de.

/quote/

Send us your drawing: can we make it, and what it costs

Las dos primeras preguntas que usted nos cuenta que recibe son precio y viabilidad, y hoy la portada invita a enviar planos sin decir qué pasa después. Es también el sitio donde decir lo que no fabrican antes de que llegue la consulta.

A QUIÉN VA DIRIGIDA Un comprador técnico con un plano de una pieza torneada pequeña, que quiere saber en un minuto si merece la pena enviárselo a ustedes.

DÓNDE LO HEMOS LEÍDO La portada dice «Submit Your Drawings and Get a Quote», y usted nos dice «Piden un presupuesto y si podemos fabricar la pieza o no» y «A veces piden piezas fresadas más grandes, pero de momento no podemos hacerlas».

PREGUNTAS QUE RESPONDE

1. Can you make this part from my drawing?
2. Do you machine larger milled parts?
3. How much will my part cost?
4. How long does a quote take?
5. Which file formats do you accept?

QUÉ INCLUIR EN LA PÁGINA

- Qué entra: torneado de «0,2» a «32,0 mm» de diámetro, tolerancia hasta « $\pm 0,002$ mm», taladros desde «0,15 mm»
- Qué no entra hoy: piezas fresadas grandes, dicho sin rodeos
- Qué mueve el precio: material, cantidad de la serie, operaciones de acabado
- Qué pasa después de enviar el plano, paso a paso, y en cuánto tiempo responden
- Si no tiene plano: enlace a /3d-modelling/
- Al final: formulario que acepte el plano, material, cantidad y plazo deseado, con envío a info@mikroonik.com como alternativa

LO QUE TIENE QUE APORTAR

- Los formatos de plano aceptados
 - El plazo habitual de respuesta a un presupuesto
 - Un ejemplo de precio
 - El tamaño máximo de pieza fresada que sí pueden hacer, si lo hay
-

Swiss-type CNC turning of micro parts

Es el núcleo del negocio y hoy es media frase. El comprador que busca torneado suizo de precisión necesita ver máquinas, rangos y tolerancias juntos en una página que sea solo eso.

A QUIÉN VA DIRIGIDA Un ingeniero de compras que busca un nuevo proveedor de piezas torneadas por debajo de «32,0 mm» y compara talleres europeos.

HOY ENTERRADO EN /production/

DÓNDE LO HEMOS LEÍDO /production/: «We produce CNC turned parts with a diameter of 0,2» a «32,0 mm with a tolerance up to $\pm 0,002$ mm» y «Swiss machining»; usted nos dice que trabajan con lo que mecanizan «Escomatic, Tornos, etc.».

PREGUNTAS QUE RESPONDE

1. What diameter range can you turn?
2. What tolerance can you hold?
3. Which machines do you run?
4. Can you make more complex turned parts?

QUÉ INCLUIR EN LA PÁGINA

- Rango de diámetros y tolerancia, con qué diámetros y materiales se alcanza la más estrecha
- El parque de máquinas Escomatic y Tornos que usted menciona, con modelo
- Qué operaciones se hacen en la misma máquina
- Ejemplos de piezas complejas con enlace a /references/complex-parts/
- Al final: enlace a /quote/ para enviar el plano

LO QUE TIENE QUE APORTAR

- La lista de tornos con marca y modelo
- La tolerancia alcanzable por rango de diámetro
- Fotografías de piezas reales

/production/micro-drilling/

Micro drilling from Ø 0,15 mm

Un taladro de «0,15 mm» es algo que un comprador busca por sí mismo, y hoy está enterrado en la misma frase que el torneado. Merece una página que diga profundidad, materiales y control.

A QUIÉN VA DIRIGIDA Un diseñador de un instrumento médico o un componente de relojería que necesita agujeros muy finos y no sabe quién los hace.

HOY ENTERRADO EN /production/

DÓNDE LO HEMOS LEÍDO /production/: «drill holes with the smallest diameter of 0,15 mm».

PREGUNTAS QUE RESPONDE

1. What is the smallest hole you can drill?
2. How deep can a 0,15 mm hole be?
3. In which materials?

QUÉ INCLUIR EN LA PÁGINA

- Diámetro mínimo y la relación profundidad y diámetro que alcanzan
- Materiales en los que se hace
- Cómo se mide el taladro (Mitutoyo, ZEISS)
- Al final: enlace a /quote/

LO QUE TIENE QUE APORTAR

- La profundidad máxima por diámetro de taladro
- Fotografías de piezas reales

/production/slide-grinding-ultrasonic-cleaning/

Slide grinding and ultrasonic cleaning

Para un fabricante médico la limpieza y el acabado deciden si la pieza entra en su línea sin reprocesar, y la web lo despacha en media frase. Ambos procesos van juntos al final de la pieza, así que una página los cubre.

A QUIÉN VA DIRIGIDA Un responsable de calidad de un fabricante de instrumental que necesita piezas limpias y sin rebaba al recibirlas.

HOY ENTERRADO EN /production/

DÓNDE LO HEMOS LEÍDO /production/: «use slide grinding for surface treatment and ultrasonic for cleaning process».

PREGUNTAS QUE RESPONDE

1. What surface finish do you deliver?
2. Are parts cleaned before shipping?
3. How are parts packed?

QUÉ INCLUIR EN LA PÁGINA

- Qué consigue el rectificado por vibración (slide grinding) y en qué piezas
- El proceso de limpieza por ultrasonidos
- Cómo se embalan las piezas limpias
- Al final: enlace a /quote/

LO QUE TIENE QUE APORTAR

- La rugosidad superficial después del rectificado
- La especificación de embalaje

/materials/

Materials we machine

La lista actual contradice lo que usted nos dice y aparta a quien necesita otro material. Una sola página con una tabla resuelve la contradicción sin escribir una página por material.

A QUIÉN VA DIRIGIDA Un ingeniero que ya tiene el material fijado en el plano y quiere confirmar que ustedes lo trabajan.

HOY ENTERRADO EN /production/

DÓNDE LO HEMOS LEÍDO /production/: «We use stainless steel, aluminium, brass and titanium»; usted nos dice «Trabajamos con todos los materiales que pueden mecanizar Escomatic, Tornos, etc.».

PREGUNTAS QUE RESPONDE

1. Which materials can you machine?
2. Do you machine titanium for medical parts?
3. Which stainless steel grades?

QUÉ INCLUIR EN LA PÁGINA

- Tabla de materiales con sus calidades, no solo las cuatro familias actuales
- Qué materiales usan para qué sector (titanio y acero inoxidable en médico, latón en relojería)
- Si el cliente puede suministrar su propio material
- Al final: enlace a /quote/

LO QUE TIENE QUE APORTAR

- La lista completa de materiales con calidad o norma

Precision components for medical devices

Es el sector en el que la portada apoya la reputación del negocio, y no tiene ni una línea propia. Un fabricante médico necesita ver qué piezas se hacen, en qué material y con qué control.

A QUIÉN VA DIRIGIDA Un ingeniero de compras de un fabricante de endoscopios o instrumental que busca un segundo proveedor fuera de Alemania.

HOY ENTERRADO EN /production/

DÓNDE LO HEMOS LEÍDO Portada: «supplying leading German endoscopy and medical instrument makers»; /production/: «Medical devices» y «developing ISO 13485 compliance».

PREGUNTAS QUE RESPONDE

1. What have you made for endoscopy makers?
2. Which materials for medical parts?
3. Are you ISO 13485 certified?
4. Can you supply small validation batches?

QUÉ INCLUIR EN LA PÁGINA

- Qué tipo de componentes hacen para endoscopia e instrumental
- Materiales usados: titanio, acero inoxidable
- Tolerancia y limpieza por ultrasonidos, con enlace a su página
- Estado de ISO 13485 con enlace a /quality/
- Muestras y series desde «100» piezas
- Al final: enlace a /quote/ y contacto de Kirsti Fischer para compradores alemanes

LO QUE TIENE QUE APORTAR

- Permiso del fabricante alemán de endoscopios para nombrarlo
- Fotografías de piezas reales
- La fecha prevista para la certificación ISO 13485

Micro turned parts for horology

La relojería aparece en las tres páginas de contenido y en ninguna se dice qué piezas se hacen. Un relojero pregunta por acabado y tamaño, no por ISO 13485.

A QUIÉN VA DIRIGIDA Un taller o marca relojera que busca ejes, pivotes o tornillería por debajo de lo que su proveedor actual alcanza.

HOY ENTERRADO EN /production/

DÓNDE LO HEMOS LEÍDO Portada: «we manufacture parts for medical devices, horology, and electronics»; /production/: «Horology»; /references/: «as well as horology».

PREGUNTAS QUE RESPONDE

1. What watch parts do you make?
2. How small can the parts be?
3. What finish do they have?

QUÉ INCLUIR EN LA PÁGINA

- Tipos de piezas de relojería que fabrican
- Diámetro mínimo de «0,2» y taladros de «0,15 mm»
- Latón y acero inoxidable, con enlace a /materials/
- Acabado por rectificado por vibración
- Al final: enlace a /quote/

LO QUE TIENE QUE APORTAR

- Fotografías de piezas reales
- Permiso de un cliente relojero para nombrarlo

Precision parts for the electronics industry

La web habla a la vez de «local electronics partners» y de «top tier companies», y no muestra ninguna pieza. Un comprador de electrónica pregunta por volumen y latón, y aquí la serie de hasta «1 000 000 pcs» es el argumento.

A QUIÉN VA DIRIGIDA Un comprador de un fabricante de conectores o electrónica que necesita grandes series de piezas torneadas pequeñas.

HOY ENTERRADO EN /production/

DÓNDE LO HEMOS LEÍDO Portada: «local electronics partners»; /production/: «Electronics industry»; /references/: «top tier companies of electronics industry».

PREGUNTAS QUE RESPONDE

1. Can you run large volumes?
2. Which parts do you make for electronics?
3. Do you machine brass contacts?

QUÉ INCLUIR EN LA PÁGINA

- Tipos de piezas para electrónica
- Series de «100 up to 1 000 000 pcs»
- Materiales habituales: latón, aluminio
- Al final: enlace a /quote/

LO QUE TIENE QUE APORTAR

- Fotografías de piezas reales
- Permiso de un cliente de electrónica para nombrarlo
- El plazo de entrega habitual

/industries/precision-engineering/

Precision engineering components

Es la única industria que aparece solo en /production/ y en ninguna otra página. Es el cajón de quien no es médico, relojero ni electrónico y necesita saber que también se le atiende.

A QUIÉN VA DIRIGIDA Un fabricante de maquinaria o instrumentos de medida que necesita piezas torneadas de alta precisión fuera de los tres sectores principales.

HOY ENTERRADO EN /production/

DÓNDE LO HEMOS LEÍDO /production/: «Precision engineering» en la lista de industrias.

PREGUNTAS QUE RESPONDE	QUÉ INCLUIR EN LA PÁGINA
1. Do you work outside medical and electronics? 2. What tolerance can you hold? 3. Can you make a small sample run?	• Qué tipo de clientes de ingeniería de precisión atienden • Tolerancia hasta «$\pm 0,002$ mm» • Muestras y series, con enlace a su página • Al final: enlace a /quote/

LO QUE TIENE QUE APORTAR

- Fotografías de piezas reales
- Permiso de un cliente de ingeniería de precisión para nombrarlo

From samples to series of 1 000 000 pieces

La cantidad mínima es una pregunta que decide si el comprador sigue leyendo, y está bien respondida pero escondida y con la errata «patches».

Una página que explique cómo se pasa de muestra a serie tranquiliza a quien empieza con un prototipo.

A QUIÉN VA DIRIGIDA Un ingeniero con un prototipo que necesita pocas piezas ahora y la serie dentro de unos meses.

HOY ENTERRADO EN /production/

DÓNDE LO HEMOS LEÍDO /production/: «production patches vary from 100 up to 1 000 000 pcs, while sample orders are always possible».

PREGUNTAS QUE RESPONDE

1. What is your minimum order?
2. Can I order samples first?
3. How long do samples take?
4. How long does a series take?

QUÉ INCLUIR EN LA PÁGINA

- Qué es un pedido de muestra y cuántas piezas lleva
- Cómo se pasa de muestra a serie
- Rango de series y cómo cambia el precio por pieza
- Plazos de muestra y de serie
- Al final: enlace a /quote/ indicando cantidad

LO QUE TIENE QUE APORTAR

- El plazo de entrega habitual
- Un ejemplo de precio

/quality/

Quality control and certification

Las certificaciones son la tercera pregunta que usted nos dice que recibe, y hoy la respuesta está en una frase y en un PDF. Un comprador médico necesita leer en una página el alcance de ISO 9001 y en qué punto está ISO 13485.

A QUIÉN VA DIRIGIDA Un auditor de proveedores de un fabricante alemán de dispositivos médicos que tiene que aprobar a Mikroonik.

HOY ENTERRADO EN /production/

DÓNDE LO HEMOS LEÍDO /production/: «We use Mitutoyo and ZEISS measuring tools» y «Mikroonik is ISO 9001 certified, and we're actively developing ISO 13485 compliance»; el archivo «Mikroonik-ISO-9001-Certificate-EN-2023.pdf» enlazado desde la portada; usted nos dice que después del presupuesto «preguntan por las certificaciones».

PREGUNTAS QUE RESPONDE

1. Which certifications do you hold?
2. When will you be ISO 13485 certified?
3. How do you inspect parts?

QUÉ INCLUIR EN LA PÁGINA

- ISO 9001: entidad, número, alcance y validez, con el PDF enlazado
- ISO 13485: en qué fase está y fecha prevista
- Equipos de medición Mitutoyo y ZEISS y qué se mide en cada pieza
- Qué informes de inspección acompañan a un envío
- Al final: correo directo a tonis@mikroonik.com para solicitudes de auditoría

LO QUE TIENE QUE APORTAR

- El número del certificado ISO 9001 y la entidad que lo emite
 - La fecha prevista para la certificación ISO 13485
 - La lista de equipos de medición con modelo
 - Un informe de inspección de ejemplo
-

3D modelling and part design

Es un servicio que venden y que la web nunca ha publicado, así que nadie lo encuentra. Sirve al cliente que llega sin plano, que hoy no tiene por dónde entrar.

A QUIÉN VA DIRIGIDA Un cliente con una pieza física, un croquis o una idea, pero sin plano de fabricación.

DÓNDE LO HEMOS LEÍDO Usted nos dice: «También hacemos modelado 3D»; «modelado» no aparece en ninguna página que leímos.

PREGUNTAS QUE RESPONDE

1. Can you do the 3D modelling for my part?
2. Can you model from a physical sample?
3. What file do I get?

QUÉ INCLUIR EN LA PÁGINA

- Qué recibe usted del cliente: muestra, croquis, plano antiguo
- Qué entrega: modelo y plano, en qué formatos
- Cómo enlaza con el presupuesto de fabricación
- Al final: formulario de /quote/ con la opción «sin plano»

LO QUE TIENE QUE APORTAR

- El programa de modelado que usan
 - Los formatos de plano aceptados
 - Un ejemplo de pieza modelada y fabricada
-

Complex micro parts we have made

Usted nos dice que hacen piezas más complejas de lo que la web muestra, y la única página de referencias no describe ninguna pieza. Unos cuantos ejemplos trabajados demuestran la capacidad mejor que cualquier frase.

A QUIÉN VA DIRIGIDA Un comprador que duda de si su pieza, con varias operaciones, está al alcance de un taller pequeño.

DÓNDE LO HEMOS LEÍDO Usted nos dice: «piezas más complejas que las que aparecen ahora en la web»; la portada promete «See what we've produced».

PREGUNTAS QUE RESPONDE

1. Can you make more complex parts?
2. What have you produced before?
3. In what material and tolerance?

QUÉ INCLUIR EN LA PÁGINA

- Por ejemplo: el problema, la pieza, el material, la tolerancia y las operaciones
- Sector de cada ejemplo, enlazado a su página de industria
- Serie fabricada
- Al final: enlace a /quote/

LO QUE TIENE QUE APORTAR

- Fotografías de piezas reales
- La tolerancia y el material de cada pieza mostrada
- Permiso de cada cliente para nombrarlo

Una página está aquí porque una persona concreta necesita esa información y esta web no la tiene. Si la gente la busca con esas mismas palabras es la etapa siguiente, no esta.

7 Páginas que ya tiene

Antes de escribir nada nuevo: estas páginas existen, y cada una ayuda, estorba o está a una reescritura de ayudar. Reescribir es más barato que escribir de cero, y una página que no dice nada sigue compitiendo con las páginas de más abajo. Hay cinco veredictos y ninguno más: Ampliar, Reescribir, Fusionar, Dividir, Dejar así.

PÁGINA	QUÉ HACER	POR QUÉ Y QUÉ CAMBIAR
/production/	Dividir	Carga torneado, taladrado, «slide grinding», «ultrasonic», calidad, materiales, cantidades e industrias, cada uno en una frase, y ninguno es lo que alguien busca al llegar. Divídala en las páginas de torneado suizo, microtaladrado, acabado y limpieza, materiales, calidad, series y las cuatro industrias, y deje en /production/ un breve resumen de cada una con su enlace.
/references/	Reescribir	Dice «We work with the biggest producers of medical devices and top tier companies of electronics industry as well as horology» y no nombra a nadie ni describe una pieza; sus fotografías casi no llevan texto que diga qué muestran. Conviértala en la entrada a los ejemplos trabajados de /references/complex-parts/ , con al menos un cliente nombrado con permiso y cada fotografía descrita en palabras.
/	Ampliar	Presenta bien la empresa («Since 1997», familiar, Estonia) pero no nombra «Precision engineering», deja el certificado ISO 9001 solo en un PDF y afirma «an Estonian leader» sin nada detrás. Mantenga la portada como puerta: una línea sobre el torneado de precisión, la mención de ISO 9001 enlazada a /quality/ y un enlace a cada página de industria y a /quote/ , sin volver a copiar aquí todo lo de /production/ .
/contact/	Dejar así	Nombra a las personas una por una con su cargo y da a Kirsti Fischer, «International Business Development», un teléfono alemán además del estonio, que es lo que un comprador alemán necesita. Déjela como está; lo que les falta a los compradores está en las otras páginas.

HOY, UNA PÁGINA

Cada tema de la derecha está hoy en esta única dirección, así que ninguno es una página a la que un comprador pueda llegar.

- /production/

LAS PÁGINAS EN QUE SE CONVIERTE

Un tema por página, y la página dividida pasa a ser el lugar donde un comprador elige entre ellas.

- /production/swiss-cnc-turning/
- /production/micro-drilling/
- /production/slide-grinding-ultrasonic-cleaning/
- /materials/
- /quality/
- /industries/medical-devices/
- /industries/horology/
- /industries/electronics/
- /industries/precision-engineering/
- /production/samples-and-series/

1 página de esta lista no necesita ningún cambio. Es a propósito. Un informe que le pone pegas a todo no se lee como un informe que ha encontrado algo.

8 Su web, cuando existan estas páginas

Cada dirección que leímos y cada una que propone este informe, en la forma que componen juntas. Nada aquí está más hondo de lo necesario: una página a cuatro clics de la de inicio no la encuentra nadie.

```
/ (inicio) : existe
├─ 3d-modelling/ : por escribir
├─ contact/ : existe
├─ industries/ : una sección, no una página
│   ├─ electronics/ : por escribir
│   ├─ horology/ : por escribir
│   ├─ medical-devices/ : por escribir
│   └─ precision-engineering/ : por escribir
├─ materials/ : por escribir
├─ production/ : existe
│   ├─ micro-drilling/ : por escribir
│   ├─ samples-and-series/ : por escribir
│   ├─ slide-grinding-ultrasonic-cleaning/ : por escribir
│   └─ swiss-cnc-turning/ : por escribir
├─ quality/ : por escribir
├─ quote/ : por escribir
└─ references/ : existe
    └─ complex-parts/ : por escribir
```

Lo que un comprador puede responderse solo cuando existan estas páginas

«Do you machine larger milled parts?» «Which materials can you machine?»

«Can you do the 3D modelling for my part?» «How long does delivery take?»

Son las 4 preguntas que su web no responde hoy en ninguna parte, y cada una va a parar a una página de arriba. Hoy ninguna de estas respuestas se consigue sin preguntarle a usted.

13 direcciones de esta lista todavía no existen. Las rutas son propuestas con la forma que su web ya usa, y una fila marcada como sección es una agrupación, no una página: nadie tiene que escribirla. Lo que importa es que cada idea viva

en una sola dirección, para que nada de lo que escriba compita consigo mismo:
un tema importante, un destino claro, salvo que lo divida a propósito por idioma
o por el tipo de comprador para el que está escrito.

9 Riesgos: contradicciones, callejones sin salida y afirmaciones que no puede respaldar

Aquí se reúnen cuatro problemas distintos, y cada uno tiene su propio arreglo: dos páginas que se contradicen, una afirmación sin respaldo, trabajo que usted no hace y que la web nunca descarta, y una página que promete lo que el resto de la web no cumple. Cada uno está hoy en la web y cuesta más que una página que falta, porque un visitante que detecta uno deja de creer también las páginas que eran ciertas. Lea el grupo de lo que no hace aunque no lea nada más: decir con claridad lo que no hace es algo en lo que ningún propietario piensa, y evita las consultas que tiene que presupuestar a mano para luego rechazar.

PÁGINAS QUE SE CONTRADICEN

Cuatro materiales en la web, todos en la realidad **Mal hoy**

/production/ dice «We use stainless steel, aluminium, brass and titanium as base for our products», y usted nos dice «Trabajamos con todos los materiales que pueden mecanizar Escomatic, Tornos, etc.». Quien necesita un material que no está en la lista entiende que no lo trabajan y no escribe.

AFIRMACIONES SIN RESPALDO

Afirmaciones sin respaldo **Le pasará factura**

La portada dice «an Estonian leader» y /references/ «the biggest producers of medical devices», sin un nombre ni un dato. Para compradores médicos, «actively developing ISO 13485 compliance» sin fecha también deja la duda abierta; /quality/ y la página médica deben dar la fecha y el alcance.

LO QUE NO HACE PERO NO DICE EN NINGUNA PARTE

Nada dice lo que no fabrican Mal hoy

Ninguna de las páginas que leímos menciona el fresado ni un tamaño máximo, y usted nos dice que llegan peticiones de piezas fresadas grandes que no pueden hacer. /quote/ y la página de torneado deben decirlo antes de que el comprador envíe el plano.

PÁGINAS QUE PROMETEN LO QUE NO CUMPLEN

Referencias sin referencias Le pasará factura

La portada invita a «See what we've produced» y envía a /references/, que en palabras no muestra ninguna pieza ni ningún cliente. La promesa se rompe en el momento en que el comprador busca pruebas.

Versiones en estonio y alemán sin revisar Conviene saberlo

Encontramos 5 direcciones en estonio y 4 en alemán que no leímos, así que no sabemos si dicen lo mismo que las inglesas. Cuando corrija la lista de materiales o añada los límites, revise que las otras versiones no sigan diciendo lo antiguo.

10 Qué hacer primero

CUÁNDO	HACER ESTO	POR QUÉ EN ESTE PUNTO
Primero	/quote/ con sus límites y /materials/ con la lista completa, y la frase de materiales de /production/ corregida	Frenan hoy mismo las consultas de piezas fresadas grandes y dejan de apartar a quien necesita otro material.
Después	La división de /production/: torneado suizo, microtaladrado, acabado y limpieza, series y muestras, y /quality/	Son la capacidad en sí, y las páginas de industria enlazan a ellas.
Una vez publicadas	Las cuatro páginas de industria, empezando por dispositivos médicos, luego relojería, electrónica e ingeniería de precisión	Necesitan las páginas de proceso y calidad para remitir a ellas en vez de repetirlas.
A continuación	/3d-modelling/, /references/complex-parts/ y la reescritura de /references/	Dependen de fotografías y permisos de clientes que usted tiene que reunir antes.
Al final	Portada reescrita como puerta hacia todo lo anterior, un título más descriptivo y un resumen propio para cada página (Google escribe hoy su propio resumen en las cuatro páginas que leímos) y las versiones en estonio y alemán de las páginas nuevas	La portada solo puede enviar a páginas que ya existen, y traducir tiene sentido cuando el texto inglés está cerrado.

LO QUE NECESITAMOS DE USTED ANTES DE PODER ESCRIBIR ESTAS PÁGINAS

LO QUE NECESITAMOS DE USTED	NECESARIO PARA
Fotografías de piezas reales	/production/swiss-cnc-turning/, /production/micro-drilling/, /industries/medical-devices/, /industries/horology/ y 3 páginas más
Los formatos de plano aceptados	/quote/, /3d-modelling/
Un ejemplo de precio	/quote/, /production/samples-and-series/

LO QUE NECESITAMOS DE USTED	NECESARIO PARA
La fecha prevista para la certificación ISO 13485	/quality/ , /industries/medical-devices/
El plazo de entrega habitual	/industries/electronics/ , /production/samples-and-series/
El plazo habitual de respuesta a un presupuesto	/quote/
El tamaño máximo de pieza fresada que sí pueden hacer, si lo hay	/quote/
La lista de tornos con marca y modelo	/production/swiss-cnc-turning/
La tolerancia alcanzable por rango de diámetro	/production/swiss-cnc-turning/
La profundidad máxima por diámetro de taladro	/production/micro-drilling/
La rugosidad superficial después del rectificado	/production/slide-grinding-ultrasonic-cleaning/
La especificación de embalaje	/production/slide-grinding-ultrasonic-cleaning/
La lista completa de materiales con calidad o norma	/materials/
El número del certificado ISO 9001 y la entidad que lo emite	/quality/
La lista de equipos de medición con modelo	/quality/
Un informe de inspección de ejemplo	/quality/
Permiso del fabricante alemán de endoscopios para nombrarlo	/industries/medical-devices/
Permiso de un cliente relojero para nombrarlo	/industries/horology/
Permiso de un cliente de electrónica para nombrarlo	/industries/electronics/
Permiso de un cliente de ingeniería de precisión para nombrarlo	/industries/precision-engineering/

LO QUE NECESITAMOS DE USTED	NECESARIO PARA
El programa de modelado que usan	/3d-modelling/
Un ejemplo de pieza modelada y fabricada	/3d-modelling/
La tolerancia y el material de cada pieza mostrada	/references/complex-parts/
Permiso de cada cliente para nombrarlo	/references/complex-parts/

Nada de esto está hoy en la web, por eso está en esta lista, y ninguna de las páginas de al lado puede terminarse hasta que lo envíe. Es lo más rápido que puede hacer para desbloquear la redacción, y casi todo le costará minutos y no una tarde: una cifra de un plano, una foto de su propio trabajo, un número de certificado, un cliente que acepte que se le nombre. Todo lo demás que necesitan las páginas ya está en la web.

ANTES DE QUE COMPENSE GASTAR EN SEO

1. **Cada oferta tiene una página.** 10 briefings de la estructura existen exactamente para eso, una página por cada oferta que nombra su propia web. Optimizar es trabajo sobre una página, así que mientras no existan todas no hay nada que sostenga el tema sobre lo que trabajar.
2. **Cada pregunta de un comprador tiene respuesta en algún sitio.** 4 preguntas de las de los compradores no tienen respuesta en ninguna página leída. Un comprador que tiene que preguntar se va y le pregunta a otro, y ningún ajuste fino arregla una página que no lo dice.
3. **Las contradicciones están corregidas.** 2 puntos de la web contradicen lo que nos dijo u otra página. Una respuesta equivocada cuesta más que una que falta, así que estos son los primeros cambios y no los últimos.
4. **Las afirmaciones que la web no puede respaldar están respaldadas o retiradas.** 2 puntos de la lista de riesgos están hoy en la web y son hoy un problema. Respalde cada uno con algo que un lector pueda comprobar, una foto, un número de certificado, un cliente con nombre, o retírelos de la página.

Empiece con el SEO de pago cuando estén publicadas las páginas que sostienen su oferta, el primer grupo de páginas que escribir. Optimizar es trabajo sobre una página, y mientras no existan tiene poco sobre lo que trabajar.

11 Mantenimiento básico

Nada de esto decide si una empresa se encuentra o no. Eso es el resto de este informe. Estos son los pequeños arreglos por el camino, y van al final porque son lo de menos.

LO QUE COMPROBAMOS	PÁGINAS	QUÉ HACER
Páginas sin descripción	4 de 4	Escriba la frase que quiere ver bajo su nombre en un resultado de Google
Títulos que se cortan o que son demasiado cortos para decir algo	4 de 4	Aproveche la línea: para qué sirve la página y, después, el nombre de la empresa
Fotos sin texto que las describa	9 de 63	Describa cada imagen en pocas palabras. Es todo lo que un buscador o un visitante ciego llegará a saber de ella
Páginas demasiado cortas para responder a nada	4 de 4	O dice lo suficiente para que merezca la pena llegar a ella, o fusiónela con una que lo haga

Comprobado en las 4 páginas leídas, no en toda su web. 18 de las 22 comprobaciones realizadas salieron limpias y no se enumeran.

12 Cinco cosas que puede configurar usted mismo esta semana

Nada de esto es la razón por la que se encuentra una empresa. Eso son las páginas de arriba. Esto son las partes de que le encuentren que no requieren escribir ninguna página: las cinco son gratuitas, ninguna necesita a quien hizo la web y juntas son una tarde. Hágalas mientras se escriben las páginas, no en su lugar.

1. **Configure Google Search Console.** Es gratuita, es del propio Google y lleva diez minutos: <https://search.google.com/search-console/about>. Es el único sitio que le dice si Google conoce siquiera sus páginas, cuáles muestra y qué palabras escribió la gente antes de llegar a usted. Todo lo de este informe es una página que escribir, y aquí es donde sabrá si escribirla ha funcionado. Ya que está, abra «Sitemaps» y envíe la dirección de su sitemap, normalmente `/sitemap.xml`, para que una página nueva se anuncie en lugar de quedar a la espera de que la encuentren.
2. **Reclame su empresa en Google Maps y después complete el perfil.** Gratis, en <https://business.google.com/>. Reclamarla es la mitad del trabajo, y es en esa mitad donde se paran casi todas las empresas. Completo quiere decir: la categoría principal correcta, porque ese único campo decide para qué búsquedas puede aparecer, y después su horario, la zona que cubre de verdad, un teléfono en el que alguien conteste y fotos de su propio trabajo en lugar de imágenes de archivo. Para una empresa con un puñado de páginas, esta ficha se lee a menudo más que la web, y es el único sitio donde le encuentran sin escribir nada.
3. **Pida una reseña a sus diez últimos clientes.** Su perfil de Google le da un enlace corto justo para eso, y es lo único que debe enviar: una reseña tiene que escribirla el propio cliente desde su propia cuenta, así que cualquier cosa comprada o escrita desde dentro vale menos que nada. Pídala a una persona cada vez, por su nombre, unos días después de terminar el trabajo, y empiece por quienes ya le dijeron algo amable por teléfono. Quien está eligiendo entre usted y otros dos lee esto antes de leer una sola palabra suya.
4. **Ponga su dirección y su teléfono en el pie de cada página.** Como texto y no dentro de una imagen, y escritos igual en todas partes: la misma línea de calle, el mismo formato de número, idénticos carácter por carácter a los de su perfil de Google. Este informe buscó los dos en cada página que leyó, en las

filas «Una forma de contactar con usted» y «Dónde trabaja». Un teléfono que solo está en la página de contacto no lo ve la mayoría de los visitantes, y dos formas de escribir una dirección son la razón por la que un buscador acaba sin estar seguro de que la ficha y la web son la misma empresa.

5. Compruebe que la web responde en una sola dirección y que es la segura.

Hay cuatro formas de llegar a una web: su dominio con `www.` y sin él, cada uno por `http://` y por `https://`. Las cuatro deberían acabar en una sola, con un candado en la barra de direcciones. Probamos las cuatro mientras leíamos su web, y donde no coincidían, «Direcciones tuyas que deberían redirigir a una de las otras» aparece como fila en la sección «Mantenimiento básico» de arriba. Hasta que coincidan, sus páginas compiten en las mismas búsquedas con copias de sí mismas, y algunos visitantes ven un aviso de «No seguro» antes de leer una palabra. El certificado no cuesta nada, y en la mayoría de los proveedores de alojamiento el certificado y la redirección son dos interruptores en un panel o un mensaje a quien aloja la web.

Ninguno de estos puntos escribe una página, y ninguno sustituye a una que falta. Son la instalación alrededor de la lista de arriba: Search Console le dice si las páginas nuevas han llegado, la ficha de Maps llega a la gente que nunca entra en la web, y el pie de página y la dirección única hacen que un buscador lea la ficha y la web como una sola empresa.

Cuando las páginas estén publicadas, vuelva a pedir el informe

Una revisión de `mikroonik.com` cuesta 49 €. Vuelve a leer la web cuando las páginas estén publicadas y le dice cuáles de las 4 preguntas de sus compradores ya tienen respuesta y qué ha pasado a encabezar la lista.