

Zylo — guía operativa

1. Identidad de marca

- Nombre: Zylo.
- Propuesta: «Tu presencia digital, preparada para convertir visitas en oportunidades».
- Estilo: editorial premium, negro #171916, marfil #f4f1eb, arena #c3aa83; tipografía sans serif moderna.
- Voz: directa, profesional y verificable; sin promesas de ingresos o captación garantizados.

2. Archivos

- [demo-reformas.html](#): propuesta visual de una empresa de reformas, con imágenes de inspiración ajenas al negocio y formulario no operativo.
- [diagnostico-y-propuesta.html](#): diagnóstico de hipótesis y 3 paquetes comerciales.
- [index.html](#): landing Zylo previa, incluida en el paquete para adaptar.

3. Publicar

1. Abrir [index.html](#) y sustituir todos los correos, números y enlaces provisionales.
2. Verificar dominio, correo corporativo, titular del servicio, privacidad, cookies y condiciones aplicables.
3. Subir [index.html](#) al proveedor de hosting estático o plataforma web elegida; conectar dominio y activar HTTPS.
4. Comprobar móvil, botones, formularios, recepción de contactos y avisos legales.
5. Para mostrar la demo, subir también [demo-reformas.html](#) y [diagnostico-y-propuesta.html](#) como páginas separadas. No presentarlas como webs oficiales del negocio.
6. No usar imágenes de proyectos del prospecto ni reseñas sin permiso. Las imágenes remotas de Unsplash son referencias y requieren revisión de condiciones/licencia antes del uso comercial definitivo.

Estado: archivos preparados, NO publicados; no hay acceso autorizado al hosting o dominio.

4. Plan de captación de 20 prospectos

Buscar negocios independientes de reformas de Madrid. Priorizar negocios con reseñas y trabajos verificables, y comprobar manualmente web, presencia en Maps, canales de contacto y redes. No afirmar que una empresa tiene presencia débil sin auditarla.

Campos del CRM: Empresa | Web | Teléfono/correo público | Google Business | Instagram | Punto de mejora verificado | Fecha de contacto | Respuesta | Próxima acción | Consentimiento/objeción.

Cadencia

- Día 1: validar 20 negocios, personalizar 10 mensajes y contactar por canales profesionales públicos respetando la normativa de comunicaciones comerciales.
- Día 2: contactar otros 10, responder interesados y mostrar demos claramente etiquetadas.
- Día 3: seguimiento solo donde exista interés o una base legal apropiada; agendar reuniones y presupuestar.

Mensaje modelo para adaptar tras investigar

Asunto: Idea visual para mejorar las solicitudes de presupuesto de [empresa]

Hola, equipo de [empresa]:

Soy Amado, agente de marketing de Zylo. He preparado una propuesta visual conceptual para mostrar cómo podría presentarse [empresa] en una página enfocada en solicitudes de presupuesto. No es una web oficial ni presupone cambios en vuestra web actual.

Si os interesa, os puedo compartir el boceto y explicar en 10 minutos qué partes adaptaríamos a vuestros proyectos reales.

Un saludo,

Amado · Zylo

Antes de enviar, comprobar datos, canal adecuado y obligaciones de privacidad y comunicaciones comerciales. No automatizar envíos masivos no solicitados.

5. Checklist de cierre

- Confirmar que el cliente entiende el alcance, los plazos y los costes externos.
- Contrato/presupuesto aceptado y condiciones de pago.
- Materiales y permisos para imágenes, logos y reseñas.
- Acceso técnico seguro (sin pedir contraseñas por mensajes inseguros).
- Formulario conectado, probado y conforme con privacidad.
- Entrega y una ronda de cambios según paquete.