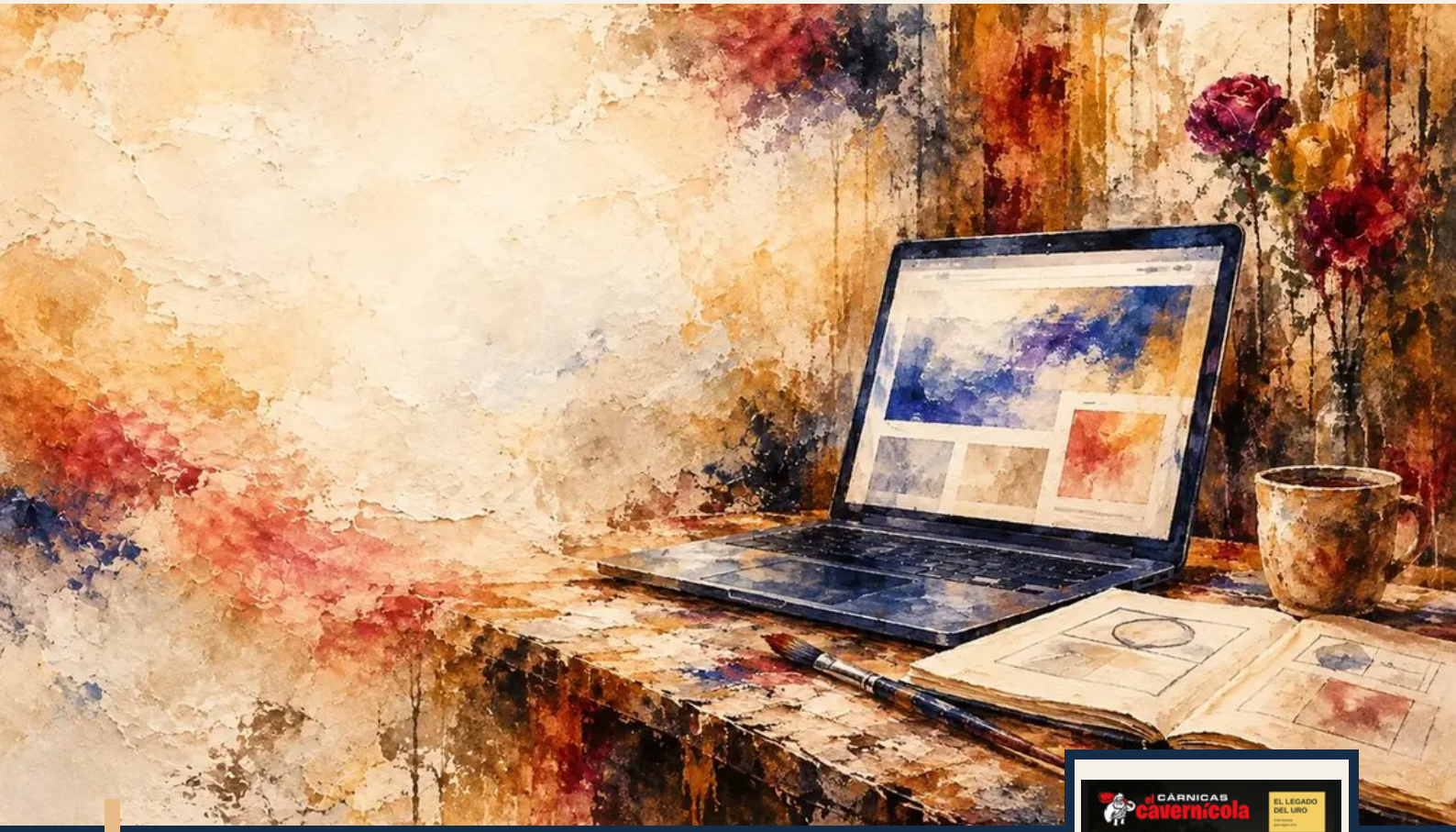
Programador-Web.com





CAS D'ÈXIT · PÀG. 20

El Cavernícola

De l'error 404 a un augment de vendes sense precedents

La carnisseria de Cornellà que va convertir el web en un aparador per al barri.



LA CAUSA QUE FORMA PART DEL NOSTRE ADN

Drac Artcai

Contes, joguines i escacs per a infants hospitalitzats. Així hi pots ajudar.

Pàg. 18

Sumari

Tretze serveis per donar a conèixer el teu negoci, vendre i millorar les eines amb què treballa el teu equip.

Presentar la teva empresa i vendre

Disseny i desenvolupament web 03
Explica què fas i facilita que et demanin pressupost.

Comerç electrònic a mida 04
Rep comandes completes, també si vens a mida.

Revistes digitals i papereria 05
Dona al teu equip un catàleg per enviar després d'una trucada.

Compliment normatiu web 06
Aplica al web les indicacions de la teva assessoria jurídica.

Arribar a més clients

SEO · Posicionament en cercadors 07
Millora la visibilitat als resultats sense pagar per cada clic.

SEM · Publicitat en cercadors 08
Anuncia't a qui busca el teu servei i mesura les consultes.

GEO · Visibilitat en respostes d'IA 09
Prepara la teva presència per a cerques que es responen amb IA.

Gestió de xarxes socials 10
Mostra com treballes i dona continuïtat a la teva presència.

Desenvolupament de jocs promocionals en línia 11
Dona al teu públic un motiu per visitar i compartir el web.

Estalviar temps i millorar les teves eines

Aplicacions a mida · Menys quotes SaaS 12
Compara les quotes actuals amb el cost d'una eina pròpia.

Integracions mitjançant API 13
Passa dades d'un programa a un altre sense copiar-les a mà.

Modernització de programari antic 14
Actualitza per fases un programa difícil de mantenir.

Automatització de processos amb IA 15
Classifica, resumeix o prepara esborranys amb supervisió.

Coneix Programador Web

16 Trajectòria
17 Medi ambient
18 Drac Artcai
20 El Cavernícola
23 Com treballem
24 Contacte

DISSENY I DESENVOLUPAMENT WEB

Un web que expliqui per què triar-te

Quan algú arriba al teu web, ha d'entendre què fas, si el pots ajudar i quin és el pas següent. Dissenyem la visita pensant en els teus clients i les preguntes que fan abans de comprar.



En què consisteix

Creem o renovem el teu web a mida. Definim les pàgines que necessites i com es relacionen. Hi donem espai als serveis, els treballs, les zones d'atenció i les preguntes freqüents.

Com ho fem

Comencem per la teva oferta i per com et troben els clients. Dissenyem les pàgines per a mòbil i ordinador, preparem els formularis acordats i provem el recorregut abans de publicar.

UN EXEMPLE EN UNA PIME

Una empresa de reformes pot mostrar les feines per tipus d'obra i demanar al formulari la zona i l'abast del projecte. El client sap què pot esperar i l'empresa rep les dades per respondre.

QUÈ HI GUANYA LA TEVA EMPRESA

Una presentació clara de la teva empresa i un camí senzill de la primera visita fins a la consulta.

COMERÇ ELECTRÒNIC A MIDA

Ven en línia com ven la teva empresa

Hi ha productes que es compren en dos clics i d'altres que necessiten mides, acabats o un pressupost. La botiga pot guiar el client pels passos que necessita cada comanda.



En què consisteix

Dissenyem un catàleg i un procés de compra adaptats a la teva oferta. Segons el producte, el client pot triar variants, enviar una sol·licitud amb especificacions o comprar i pagar al web.

Com ho fem

Revisem com reps, prepares i lliures les comandes. Acordem quina informació ha de recollir la botiga i, si cal, estudiem com connectar-la amb l'estoc, la facturació o els enviaments.

UN EXEMPLE EN UNA PIME

Un fabricant de tendals pot mostrar teixits i acabats, demanar mides i fotos i rebre una sol·licitud que l'equip pugui pressupostar sense intercanviar diversos correus.

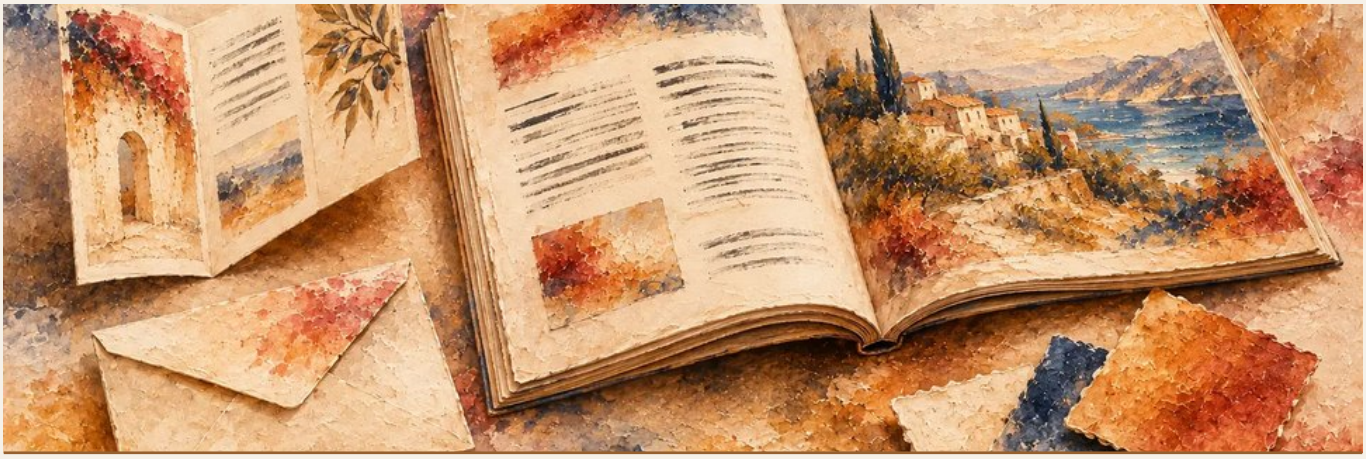
QUÈ HI GUANYA LA TEVA EMPRESA

Comandes més clares des del principi i menys temps demanant la informació que falta.

REVISTES DIGITALS I PAPERERIA

La teva empresa, ben presentada a cada pàgina

Després d'una trucada o una visita, un bon catàleg ajuda a recordar la teva empresa i a compartir l'oferta amb qui pren la decisió. Aquest document n'és un exemple.



En què consisteix

Dissenyem revistes digitals, catàlegs de productes o serveis, cartells, fullets, díptics i tríptics. Fem servir la teva identitat visual perquè totes les peces es reconeguin com a teves.

Com ho fem

Ordenem el contingut amb tu, decidim què necessita més espai i maquetem les pàgines. Lliurem l'arxiu per enviar per correu o les arts finals per a impremta segons l'ús acordat.

UN EXEMPLE EN UNA PIME

Un distribuïdor pot enviar per correu un catàleg amb enllaços a les gammes i portar a una fira un tríptic amb la selecció que vol presentar en persona.

> QUÈ HI GUANYA LA TEVA EMPRESA
>
> *Material comercial fàcil d'entendre i compartir que dona continuïtat a les converses de venda.*

COMPLIMENT NORMATIU WEB

Aplica al teu web les indicacions legals

La teva assessoria et dona instruccions sobre galetes, privadesa o formularis. La feina tècnica és fer que el web actuï com indiquen aquests documents, també quan algú canvia d'opció.



En què consisteix

Apliquem les mesures que indica l'assessoria. Poden incloure el tauler de galetes, enllaços als textos legals, canvis als formularis i la configuració de les eines de mesura.

Com ho fem

Revisem quines eines hi ha i com s'activen. Apliquem les indicacions, provem els recorreguts acordats i documentem els canvis perquè els pugui revisar l'assessoria.

UN EXEMPLE EN UNA PIME

Si l'assessoria indica que la mesura opcional ha d'esperar el consentiment, comprovem que quedi inactiva quan es rebutja i que respongui si es canvia la tria.

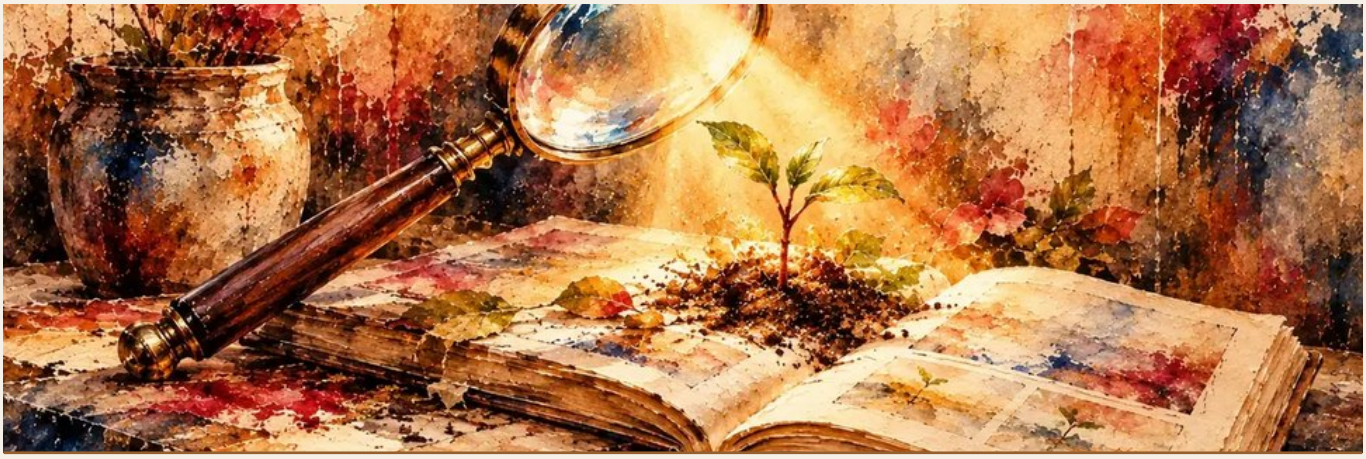
QUÈ HI GUANYA LA TEVA EMPRESA

Un web que es comporta segons les indicacions tècniques acordades. El criteri jurídic l'aporta la teva assessoria.

SEO · POSICIONAMENT EN CERCADORS

Que et trobin quan busquen allò que fas

Qui busca un proveïdor a Google sol començar pel servei, el producte o la zona. El SEO ajuda el cercador a trobar les pàgines i entendre per a quines cerques són rellevants.



En què consisteix

Revisem si les pàgines importants es poden trobar, si carreguen bé i si els títols i el contingut expliquen què vens. També detectem pàgines duplicades o mal enllaçades.

Com ho fem

Prioritzem les millores segons el negoci, començant per les pàgines que poden generar consultes. Mesurem cerques, clics i formularis rebuts per decidir què revisar després.

UN EXEMPLE EN UNA PIME

Una empresa de climatització pot dedicar una pàgina a instal·lació i una altra a manteniment. Cadascuna explica què inclou, on treballa i com demanar una visita.

> QUÈ HI GUANYA LA TEVA EMPRESA
>
> *Més oportunitats de sortir en cerques rellevants. Les posicions depenen del cercador i de la competència.*

SEM · PUBLICITAT EN CERCADORS

Inverteix en anuncis que puguis mesurar

Si vols promocionar un servei en una zona concreta, els anuncis en cercadors et permeten aparèixer davant de qui ja el busca i saber què costa generar una consulta.



En què consisteix

Planifiquem i gestionem campanyes de cerca. Definim l'objectiu, la zona, el pressupost i les cerques en què vols aparèixer. També filtrem les que no encaixen amb l'oferta.

Com ho fem

Preparem els anuncis i revisem la pàgina de destinació. Acordem què cal mesurar, com ara trucades o formularis, i ajustem la campanya amb aquestes dades. La inversió publicitària es fixa per separat.

UN EXEMPLE EN UNA PIME

Un instal·lador es pot anunciar als municipis on es desplaça i excloure les cerques de cursos o de feina. Si mesura les sol·licituds útils, pot comparar quins anuncis mereixen més inversió.

QUÈ HI GUANYA LA TEVA EMPRESA

Control sobre la inversió i millors dades per decidir quines campanyes mantenir, corregir o aturar.

GEO · VISIBILITAT EN RESPOSTES D'IA

Fes que la IA pugui entendre el teu negoci

Cada vegada més clients pregunten a un cercador o assistent d'IA quina empresa els pot resoldre un problema. El GEO facilita que aquestes eines accedeixin a informació clara sobre què fas.



En què consisteix

Revisem com descrius l'empresa, quins serveis expliques, on treballes i quines proves avalen l'oferta. També comprovem si el web coincideix amb les fitxes i altres perfils públics.

Com ho fem

Detectem barreres d'accés i continguts ambigus. Prioritzem pàgines de servei clares, preguntes freqüents, exemples verificables i dades d'empresa coherents.

UN EXEMPLE EN UNA PIME

Un taller industrial pot explicar amb quins materials treballa, quines toleràncies admet i on presta servei. Així l'oferta és més fàcil d'entendre per als compradors i els cercadors.

QUÈ HI GUANYA LA TEVA EMPRESA

> *Una presència digital més fàcil d'interpretar i més opcions que et trobin. Cada plataforma decideix quines fonts utilitza.*

GESTIÓ DE XARXES SOCIALS

Publica allò que ajuda que et triïn

Les xarxes mostren el que no es veu en un pressupost: com treballes, com queda un projecte i quins dubtes resols abans que algú es decideixi.



En què consisteix

Preparem una estratègia de continguts per als canals adequats. Ens podem encarregar de planificar, crear i publicar, i acordar com respondre a la comunitat o gestionar campanyes.

Com ho fem

Triem temes i formats a partir de preguntes reals dels clients. Preparem un calendari, acordem les revisions amb tu i comprovem quines publicacions generen visites, missatges o consultes.

UN EXEMPLE EN UNA PIME

Una fusteria pot mostrar l'abans i el després d'un encàrrec, explicar com triar un acabat i enllaçar el formulari per a qui vulgui un pressupost semblant.

> QUÈ HI GUANYA LA TEVA EMPRESA
>
> *Una presència constant que mostra la teva feina i obre converses amb persones interessades en els teus serveis.*

DESENVOLUPAMENT DE JOCS PROMOCIONALS EN LÍNIA

Un joc perquè et coneguin i et recordin

Un joc en línia pot donar a conèixer una marca, un producte o un lloc. Creem experiències que es juguen al navegador i que encaixen amb la campanya i amb el públic al qual vols arribar.



En què consisteix

Dissenyem jocs a mida, com ara concursos de preguntes, reptes de memòria o cerques de pistes. Els podem integrar al teu web o publicar en una pàgina pròpia per a la campanya.

Com ho fem

Acordem l'objectiu, les regles i la identitat visual. Preparem una versió jugable, la provem en mòbil i ordinador i, si et cal, acordem com mesurar la participació.

UN EXEMPLE EN UNA PIME

Per a El Cavernícola vam crear un trivial sobre Cornellà de Llobregat. El joc va donar als veïns un motiu per visitar i compartir el web de la carnisseria.

QUÈ HI GUANYA LA TEVA EMPRESA

Una manera d'acostar la teva marca al públic i donar a la gent una experiència que vulgui compartir.

APLICACIONS A MIDA · MENYS QUOTES SAAS

Una aplicació pròpia quan surten els números

Si pagues diverses eines cada mes i tot i així acabes fent feina en fulls de càlcul, convé revisar el cost de les subscripcions i el temps que ocupen els passos que queden fora.



En què consisteix

Podem crear una aplicació de pressupostos, comunicats de feina, inventari o gestió interna. L'abast parteix de les tasques que necessita l'equip i de les que val la pena unificar.

Com ho fem

Comparem quotes i temps actuals amb el cost de desenvolupament, migració, allotjament i manteniment. Si compensa, acordem una primera versió perquè l'equip la provi amb feina real.

UN EXEMPLE EN UNA PIME

Una empresa de manteniment pot reunir avisos, comunicats dels tècnics i fotos de cada visita. L'oficina consulta l'estat de les feines sense buscar en tres aplicacions.

QUÈ HI GUANYA LA TEVA EMPRESA

> *Una eina que encaixa en la teva manera de treballar i pot reduir quotes i feina duplicada si l'anàlisi ho justifica.*

INTEGRACIONS MITJANÇANT API

Les teves eines poden parlar entre elles

Si algú copia cada comanda de la botiga al programa de gestió, l'empresa paga dues vegades per la mateixa dada, quan la registra i quan la torna a escriure. Una integració pot eliminar aquest pas.



En què consisteix

Connectem aplicacions que ja fas servir. Una API permet que un programa demani a un altre una dada o una acció. Pot servir per passar comandes, actualitzar l'estoc o registrar clients.

Com ho fem

Comprovem què permeten les plataformes i quin sistema és la font de cada dada. Provem casos reals, duplicats i errors de connexió, i definim què fer si arriba una dada incompleta.

UN EXEMPLE EN UNA PIME

Quan es confirma una compra, la botiga pot enviar la comanda al programa de gestió. Si hi falta una dada obligatòria, la connexió avisa l'equip perquè la revisi.

> QUÈ HI GUANYA LA TEVA EMPRESA
>
> *Menys còpia manual, menys errors de transcripció i més control del que ja s'ha processat.*

MODERNITZACIÓ DE PROGRAMARI ANTIC

Millora el programa que ja et funciona

Moltes empreses depenen d'un programa antic que coneix bé el negoci. Quan costa actualitzar-lo o afegir-hi funcions, modernitzar-lo per fases pot ser més pràctic que començar de zero.



En què consisteix

Millorem el codi i l'estructura d'una aplicació existent. Identifiquem quines parts convé actualitzar i quines funcions del negoci han de continuar comportant-se com acordem.

Com ho fem

Revisem el sistema i triem una primera part assumible. Provem els recorreguts clau en un entorn separat i acordem la posada en marxa abans de canviar el programa que fa servir l'equip.

UN EXEMPLE EN UNA PIME

Un majorista pot renovar primer el mòdul de pressupostos i comprovar imports, descomptes i exportacions amb comandes de prova abans de continuar.

> QUÈ HI GUANYA LA TEVA EMPRESA
>
> *Un programa més fàcil de mantenir i millorar, amb canvis que l'equip pot validar per etapes.*

AUTOMATITZACIÓ DE PROCESSOS AMB IA

Dedica menys temps a tasques repetitives

Classificar peticions, llegir documents o redactar respostes semblants ocupa temps cada setmana. La IA pot preparar una part de la feina i deixar a l'equip les decisions que necessiten criteri.



En què consisteix

Dissenyem un flux que pot llegir, resumir, classificar o preparar esborranys. Fem servir regles clares per a les tasques previsibles i IA quan aporta valor, com ara en interpretar text lliure.

Com ho fem

Triem una tasca, provem exemples representatius i acordem quines dades fem servir, què es revisa i qui valida el resultat. Comparem temps i correccions abans d'ampliar-ne l'ús.

UN EXEMPLE EN UNA PIME

Un equip comercial pot rebre correus de format lliure i obtenir un esborrany amb les dades clau i les preguntes pendents. Una persona el revisa abans d'enviar-lo.

> QUÈ HI GUANYA LA TEVA EMPRESA
>
> *Menys temps preparant feina repetitiva i més temps per atendre els casos que necessiten el teu equip.*

PROGRAMADOR, MENTOR I FUNDADOR

Soc Jordi Morillo Sells.

Vaig crear Programador Web per posar l'experiència que he guanyat en grans empreses i startups al servei de les petites i mitjanes empreses espanyoles.

01 Grans empreses

He treballat en projectes per a empreses de prestigi reconegut a escala nacional i internacional.

02 Startups de Barcelona

He treballat per a startups de Barcelona en sectors com la sanitat, la domòtica domèstica i l'automatització industrial. En equips petits vaig aprendre a prioritzar i a comprovar aviat si una solució serveix per a la feina diària.

03 Creació d'equips de programació

M'especialitzo a formar equips de programació dins les empreses. Puc recomanar professionals, ajudar-te a incorporar-los i dirigir el projecte amb un equip dedicat si et cal. Acompanyo l'equip en els primers projectes perquè triï tecnologies actuals que encaixin amb el negoci, eviti errors habituals i es prepari per créixer.

PER QUÈ TREBALLO AMB PIMES

La intel·ligència artificial està canviant la manera de treballar. Crec que la meva millor aportació a la societat és ajudar les pimes a adaptar-se i aprofitar aquest canvi. Si el benefici arriba també als seus equips, clients i entorn, haurem aconseguit una cosa important.

COM CONSTRUÏM

Tecnologia que fa un bon ús dels recursos

A Programador Web ens comprometem a reduir l'impacte ambiental dels nostres projectes. Ho tenim en compte quan triem l'allotjament, construïm les pàgines i revisem com funcionen amb el temps.



01 Allotjament ajustat al projecte

Prioritzem proveïdors amb proves d'ús d'energies renovables i triem els recursos de servidor que necessita cada projecte.

02 Webs i aplicacions lleugeres

Optimitzem les imatges i el codi i fem que el navegador pugui reutilitzar fitxers ja descarregats. Així es transfereixen menys dades i és més fàcil accedir-hi amb mòbils o connexions lentes.

03 Revisió amb el pas del temps

Revisem el pes i el rendiment quan el projecte creix. Una secció nova o una eina afegida pot fer que una pàgina torni a carregar més dades de les necessàries.



L'allotjament de programador-web.com consta com a verificat al directori de Green Web Foundation.

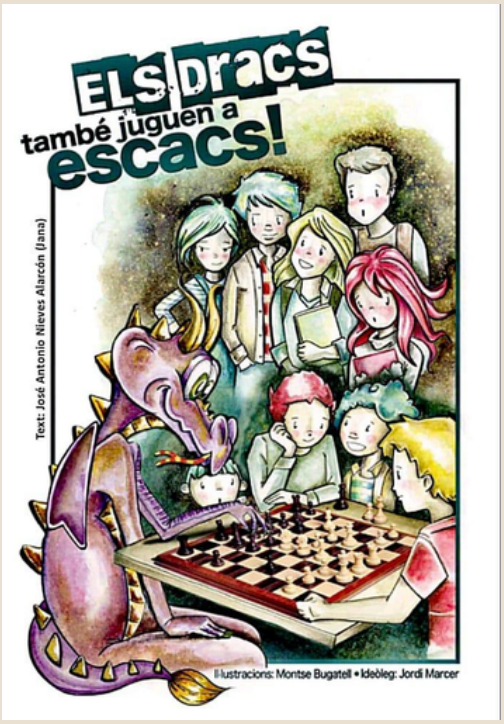
Referència: thegreenwebfoundation.org

UN PROJECTE NASCUT A CATALUNYA

Drac Artcai

Contes i escacs per a infants hospitalitzats





El Drac i l'edició d'Els dracs també juguen a escacs! · Arxiu de Drac Artcai

Un conte per endur-se

El drac visita infants ingressats i els regala un conte. A través d'una aventura, descobreixen les peces i el joc dels escacs al seu ritme. Es queden el conte per continuar llegint i jugant.

De Catalunya a més llocs

Vaig començar a donar forma a aquesta iniciativa amb una altra persona fa més de vint anys. El projecte ha visitat hospitals com Vall d'Hebron, Sant Joan de Déu i Joan XXIII. M'agradaria que també arribéssim a hospitals d'altres parts d'Espanya.

CONTES I JOGUINES PER A INFANTS HOSPITALITZATS

Els tornejos solidaris ajuden a finançar els contes que regalem tot l'any. Cada desembre recollim donacions i patrocinis per regalar també joguines als infants hospitalitzats.

Més informació a dracartcai.com

Col·laboració i patrocini · pàg. 19

COL·LABORA AMB DRAC ARTCAI

La teva empresa pot portar contes i regals a l'hospital

Drac Artcai és un projecte solidari sense ànim de lucre. Amb el suport de les empreses, regalem contes als infants hospitalitzats tot l'any i també joguines cada desembre.

COM AJUDA UNA APORTACIÓ

01

Tornejos

Els escacs apleguen jugadors, clubs i entitats.

02

Contes i joguines

Les aportacions ajuden a preparar els regals.

03

Hospitals

El Drac porta els regals als infants ingressats.

El suport que ho fa possible

El circuit de tornejos té el suport del Consell Esportiu del Tarragonès i la Federació Catalana d'Escacs, juntament amb clubs, ajuntaments i empreses que col·laboren amb el projecte o el patrocinen.

Parla amb mi per sumar-t'hi

Si la teva empresa vol col·laborar amb el projecte o patrocinar-lo, escriu-me o truca'm. Et posaré en contacte amb l'associació per valorar quina activitat podeu ajudar i com formalitzar-ho.

FISCALITAT DE LES APORTACIONS

El tractament de l'IVA i els possibles incentius en l'IRPF o l'impost sobre societats depenen del tipus d'aportació, de l'entitat receptora i dels requisits aplicables. Confirma la modalitat i la documentació amb l'associació i la teva assessoria abans de formalitzar-la.

Col·laboracions · jmdesarrollo82@gmail.com

Referències: dracartcai.com/escacs-solidaris/ · Llei 49/2002 (BOE)

EL PUNT DE PARTIDA

El Cavernícola

D'un enllaç trencat a un aparador per al barri

El Cavernícola ja atenia els clients al carrer de Joaquim Rubió i Ors, a Cornellà de Llobregat. Qui trobava la carnisseria a Google Maps veia un enllaç a un web que feia temps que no funcionava. La cerca s'acabava allà: des de la fitxa no es podia consultar què venia la botiga.



Portada de la botiga en línia d'El Cavernícola

La primera solució

Vam renovar la imatge de la carnisseria i vam crear una botiga en línia per donar-li visibilitat. El nou web permetia consultar els productes, fer una comanda i recollir-la a la botiga.

Com la van fer servir els clients

Al principi hi va haver poques compres en línia. Vam veure que molts clients de la zona preferien consultar els productes al web i després anar al taulell. La botiga va acabar funcionant sobretot com a catàleg.

EL RESULTAT DEL PRIMER ANY

Segons la carnisseria, les vendes a la zona van augmentar i la facturació va créixer de manera considerable durant el primer any.

EL VALOR DEL PRODUCTE

El origen del sabor

Una revista per explicar què fa especial el producte.

Vam donar protagonisme a Bos Taurus Primigenius, que El Cavernícola distribueix en exclusiva a Catalunya. La revista explica la història del producte i el vincle amb Sayago. Al final, el catàleg presenta talls, formats i preus perquè el lector pugui valorar què demanar.



Coberta de la revista documental



Una pàgina del catàleg

Una manera de compartir la seva història

La revista permet a El Cavernícola compartir la seva història amb els clients i fer-la arribar a més lectors. Explica l'origen de la seva carn, la feina que hi ha al darrere i què la distingeix.

SEO, GEO i tres idiomes

Vam treballar la visibilitat als cercadors (SEO) i a les respostes d'intel·ligència artificial (GEO). El web i la revista es van treballar en castellà, català i anglès.

elcavernicola.com

UNA MANERA D'ARRIBAR A MÉS VEÏNS

El trivial de Cornellà

Un joc que va donar a conèixer la carnisseria a la ciutat.

Vam incorporar al web un joc de preguntes sobre Cornellà de Llobregat. La història, els barris i les festes van donar als veïns un motiu per visitar i compartir la pàgina encara que aquell dia no els calgués fer la compra.



Il·lustració del trivial de Cornellà de Llobregat

Més presència al municipi

Segons la carnisseria, el trivial va ampliar molt l'abast del web i va reforçar el reconeixement d'El Cavernícola a Cornellà.

El negoci consolida el creixement

La carnisseria ens ha demanat una pausa en les noves iniciatives per poder atendre el volum de feina actual al seu ritme.

PER QUÈ ÉS UN CAS D'ÈXIT

L'enllaç trencat va donar pas a un catàleg en línia que ajuda a vendre al taulell. El trivial dona a conèixer la carnisseria a Cornellà i la revista li permet explicar el valor de la seva carn.

Com treballem

Tarifa per hora

Negociarem i acordarem la tarifa per hora en signar el contracte.

1. Confidencialitat des del principi

Abans de compartir informació sobre el projecte, signem un acord de confidencialitat (NDA). Així protegim allò que totes dues parts comparteixen en les converses i durant la col·laboració.

2. Abast acordat per escrit

Quan decidiu començar, signem un acord de serveis i definim plegats les tasques i prioritats. Qualsevol canvi d'abast s'acorda abans de dur-lo a terme.

3. Registre d'hores i facturació mensual

Registrem el temps dedicat a cada tasca en un full de servei. L'empresa es compromet a revisar-lo i disposa de 48 hores des que el rep per validar-lo o comunicar discrepàncies. Si no hi ha observacions dins del termini, el full es considera aprovat. A final de mes facturem les hores treballades i aprovades.

4. Exclusivitat davant de competidors

En signar, acordem per escrit quin sector, producte o servei cobreix l'exclusivitat. Durant la col·laboració, ens comprometem a no acceptar clients que competeixin directament amb la vostra empresa dins d'aquest àmbit.

QUÈ APORTA AQUEST MODEL

Facturar pel temps realment treballat permet ajustar la despesa a les tasques acordades. En molts projectes, això pot reduir el cost final respecte d'un preu tancat.

EL PAS SEGÜENT

Explica'm què vols millorar a la teva empresa.

Pot ser que et costi explicar què vens, que el teu equip repeteixi massa feina o que vulguis arribar a més clients. Comencem parlant-ne.

01 **En parlem**

M'expliques com treballes i què vols canviar.

02 **Veiem per on començar**

Si el repte és captar clients, pots demanar una anàlisi inicial de mercat gratuïta.

03 **Et proposo un pla**

Si hi ha un projecte que encaixa, concretem què farem, les prioritats i el pressupost.

CONTACTE DIRECTE

Jordi Morillo Sells

Treballo amb empreses de tot Espanya

697 565 518

jmdesarrollo82@gmail.com

programador-web.com