

Antes de rediseñar: ¿es de diseño?

Los usuarios no vuelven, la conversión está estancada o hay funciones que nadie usa. La reacción típica es "rediseñemos". Pero rediseñar el problema equivocado es caro, lento y no mueve la aguja. Esta guía te ayuda a ubicar dónde está la fricción **antes** de invertir.

Diagnóstico

Activación

Conversión

Adopción

El error que cuesta caro

Cuando un producto no crece, casi siempre se asume que es "un tema de diseño" y se pide una interfaz nueva. A veces es cierto. Pero muchas veces el diseño está bien y el problema está en otro lado: el precio, el mensaje con el que llega la gente, el encaje con el mercado o algo técnico.

El síntoma que ves —gente que se va, no compra o no adopta— puede tener **cinco causas distintas**. Rediseñar sin distinguirlas es como cambiar el motor cuando lo que falla es el combustible.

Las 5 causas detrás del mismo síntoma

1 Es de diseño (UX/UI)

La gente **quiere** lo que ofrecés, pero se pierde, se confunde o se frustra por el camino.

Señales: abandonan en un paso concreto del flujo, preguntan "¿y ahora qué hago?", no encuentran una función que sí existe, el onboarding no llega a una primera victoria, cometen errores que después hay que corregir.

2 Es de pricing

Entienden el producto y lo saben usar, pero **no al precio o al modelo actual**.

Señales: Llegan hasta el checkout o el plan y ahí frenan, piden descuentos, comparan obsesivamente, se van en la pantalla de precios, upgradean poco. El flujo funciona; la decisión económica no.

3 Es de mensaje / marketing

Llega **la gente equivocada**, o la correcta llega sin entender qué es esto.

Señales: mucho tráfico y poca conversión, rebote altísimo en segundos, la gente pregunta "¿pero esto para qué sirve?", los que se registran no son tu usuario ideal. El problema empieza antes del producto.

4 Es de encaje producto-mercado

El producto, tal como está, **todavía no resuelve un problema lo bastante fuerte**.

Señales: usan una vez y no vuelven aunque la experiencia sea buena, "está lindo pero no lo necesito", cuesta explicar a quién le cambia la vida. Ningún rediseño arregla la falta de necesidad.

5 Es técnico

La experiencia se rompe por **rendimiento, errores o bugs**, no por cómo está diseñada.

Señales: lentitud, cosas que fallan, carga eterna, comportamientos distintos según el dispositivo. La pantalla puede estar perfecta; la ejecución no.

Cómo ubicar tu caso en 3 preguntas

PREGUNTATE...	SI APUNTA A...	MIRÁ PRIMERO
¿Dónde exactamente se van o se traban?	Un paso concreto del flujo	Diseño (UX)
	La pantalla de precios / planes	Pricing
¿Quién llega y qué esperaba?	Llega gente que no es tu usuario	Mensaje / marketing
¿Vuelven los que sí lo usaron bien?	No vuelven aunque todo funcione	Encaje producto-mercado
	Se rompe, va lento o da errores	Técnico

Casi nunca es una sola causa pura. Pero **siempre hay una que pesa más**, y es por donde conviene empezar. El objetivo no es tener razón: es no gastar meses arreglando lo que no era.

Checklist rápido: ¿es diseño?

Si marcás varias de estas, es muy probable que la fricción principal **sí** sea de diseño (y que un diagnóstico te ahorre un rediseño a ciegas):

- ☐ Los usuarios abandonan en un punto identificable del flujo, no al azar.
- ☐ Recibís preguntas del tipo "¿cómo hago para...?" sobre cosas que ya existen.
- ☐ El onboarding no lleva a una primera victoria clara y rápida.
- ☐ Hay funciones construidas que casi nadie usa.
- ☐ La gente comete errores que después vos o el soporte tienen que corregir.
- ☐ Tu equipo "sabe" que algo confunde, pero nadie puede señalar qué exactamente.
- ☐ Cada release suma pantallas e inconsistencias en vez de claridad.

AUDIT UX · 3 DÍAS · DESDE 1.500 €

¿Y si querés saberlo con certeza?

Esta guía te da el mapa. El **Audit UX** te da la respuesta concreta para tu producto: en 3 días identificamos la fricción que más te frena —sea de diseño o no— y te dejamos un plan claro de qué resolver primero. Antes de rediseñar, saber dónde está el problema.

Reservar diagnóstico →

Oppro — Product Experience & Human-Centered AI · www.oppro.es · info@oppro.es

Esta guía es un material de criterio, no un dictamen sobre tu producto. Cada caso se confirma con datos.