

# KD

KATDIGITAL · ESTRATEGIA DIGITAL PARA PYMES

DIAGNOSTICO DIGITAL-COMERCIAL

# Radiografía Digital-Comercial de tu negocio

*Conoce en qué punto se encuentra tu proceso de captación,  
seguimiento y conversión comercial.*

## ESTE DOCUMENTO INCLUYE

- Radiografía de 7 áreas clave
- Plan de acción y próximos pasos

PREPARADO POR

**KATDIGITAL**

[katdigital.es](http://katdigital.es)

## 01 · RADIOGRAFÍA

# Radiografía digital-comercial

## 7 áreas clave

Evalúa tu proceso actual en estas 7 áreas clave. Cada una cumple una función específica dentro del ciclo comercial digital de un negocio.

AREA CLAVE	FUNCION	ASPECTOS A REVISAR
WEB	<i>Debe funcionar como un activo comercial, no solo como escaparate.</i>	Claridad de promociones, formularios visibles, llamadas a la acción, velocidad de carga, adaptación móvil y contenido orientado a conversión.
CAPTACION	<i>Debe atraer contactos cualificados, no solo volumen.</i>	Canales activos, calidad de los leads, coste por lead, coste por oportunidad, conversión por canal y campañas por promoción o zona.
CRM	<i>Debe ser el centro del proceso comercial.</i>	Registro completo de leads, estados comerciales definidos, origen de cada oportunidad, histórico de interacciones, responsables asignados y actualización constante.
SEGUIMIENTO COMERCIAL	<i>Impacta directamente en la conversión.</i>	Tiempo medio de primera respuesta, leads sin contactar, intentos de contacto, seguimiento posterior a visita, motivos de pérdida y próximas acciones registradas.
AUTOMATIZACION	<i>Reduce tareas manuales y evita fugas comerciales.</i>	Emails automáticos, recordatorios comerciales, asignación automática de leads, alertas de seguimiento, nutrición de leads e integración entre formularios, CRM y reporting.
REPORTING	<i>Debe ayudar a tomar decisiones, no solo recopilar datos.</i>	Dashboard mensual, KPIs comerciales, conversión por etapa, rentabilidad por canal, evolución por promoción y visión ejecutiva clara.
PUNTOS DE FUGA	<i>Son momentos donde se pierden oportunidades sin suficiente visibilidad.</i>	Leads sin respuesta rápida, contactos sin cualificar, visitas sin seguimiento, canales con volumen, pero poca conversión, CRM incompleto y falta de análisis de motivos de pérdida.

## 02 · PLAN DE ACCIÓN

# Resultados potenciales en 3-6 meses

Cuando un negocio conecta correctamente proceso + tecnología + datos, puede conseguir mejoras relevantes en su rendimiento digital-comercial.

20%–30%	Reducción de leads perdidos por falta de seguimiento o respuesta tardía
15%–25%	Reducción del coste por oportunidad cualificada
10%–20%	Mejora de la conversión entre etapas clave del pipeline
10%–20%	Incremento del retorno de campanas mejorando calidad y seguimiento
20%–30%	Reducción de fugas del pipeline
< 24h	Tiempo medio de primera respuesta al lead
+100%	Mejora de visibilidad comercial si actualmente no existe un dashboard mensual

#### UN SISTEMA MAS MADURO AYUDA A

- Captar mejores oportunidades
- Reducir perdidas invisibles en el pipeline
- Priorizar canales con mayor rentabilidad
- Mejorar la productividad del equipo comercial
- Tomar decisiones con datos actualizados
- Alinear marketing, ventas y dirección bajo una misma visión

***El objetivo no es digitalizar por digitalizar, sino construir un proceso comercial más eficiente, medible y orientado a resultados.***

## 03 · PRÓXIMOS PASOS

## ¿Quieres revisar tu proceso digital-comercial?

Podemos ayudarte a identificar:

### LO QUE ANALIZAREMOS JUNTOS

- Donde se están perdiendo oportunidades
- Que canales generan mejores leads
- Qué puntos del pipeline necesitan optimización
- Que automatizaciones pueden mejorar el seguimiento
- Que indicadores debería ver dirección cada mes

### SOLICITA TU SESIÓN DE DIAGNÓSTICO DIGITAL-COMERCIAL

*Descubre las principales oportunidades de mejora para tu negocio.*

[info@katdigital.es](mailto:info@katdigital.es) | [katdigital.es](http://katdigital.es) | (+34) 636.417.038