



KATDIGITAL · ESTRATEGIA DIGITAL PARA PYMES

DIAGNÓSTICO DIGITAL-COMERCIAL

Checklist

20 puntos para detectar pérdidas comerciales

Descubre las recomendaciones más adecuadas según el nivel en el que se encuentra tu proceso digital-comercial.

ESTE DOCUMENTO INCLUYE

- Checklist de 20 puntos ejecutivo
- Recomendaciones por nivel
- Plan de acción y próximos pasos

PREPARADO POR

KATDIGITAL

katdigital.es

Introducción

Este documento tiene como objetivo ayudarte a identificar, de forma rápida y práctica, posibles pérdidas comerciales dentro del proceso digital-comercial de tu negocio.

A través de este checklist podrás revisar 20 puntos clave relacionados con la captación, la web, el CRM, el seguimiento comercial, la automatización y el reporting.

Al finalizar, encontrarás recomendaciones según el nivel de madurez de tu proceso y próximos pasos para avanzar hacia un modelo más eficiente, medible y orientado a resultados.

El propósito no es evaluar únicamente la presencia digital, sino detectar si tu sistema actual está preparado para captar mejores oportunidades, reducir fugas en el pipeline y tomar decisiones comerciales con datos fiables.

02 · CHECKLIST EJECUTIVO

20 puntos para detectar perdidas comerciales

Marca los puntos que tu negocio tiene actualmente bajo control. Cuantos más puedas confirmar, mayor es el nivel de madurez de tu proceso digital-comercial.

CAPTACION Y WEB

- 01 La web esta diseñada para generar contactos cualificados
- 02 Cada promoción tiene llamadas a la acción claras
- 03 Se mide el origen real de cada lead
- 04 Se conoce que canal genera mejores oportunidades
- 05 Se analiza el coste por lead y el coste por oportunidad

CRM Y PROCESO COMERCIAL

- 06 Todos los leads entran automáticamente en el CRM
- 07 El CRM esta actualizado por el equipo comercial
- 08 Existen estados comerciales bien definidos
- 09 Cada lead tiene responsable asignado
- 10 Se registran próximas acciones y motivos de perdida

SEGUIMIENTO Y CONVERSION

- 11 Se responde a los leads en menos de 24 horas
- 12 Se mide el tiempo medio de primera respuesta
- 13 Se controla cuantos leads quedan sin seguimiento
- 14 Se mide la conversión de lead a visita
- 15 Se mide la conversión de visita a reserva

AUTOMATIZACION Y REPORTING

- 16 Existen automatizaciones básicas de seguimiento
- 17 Hay alertas para leads sin contactar
- 18 Existe un dashboard comercial mensual
- 19 Se revisan resultados por promoción y canal
- 20 La dirección toma decisiones con datos actualizados

PRÓXIMOS PASOS

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 campañas 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.

¿Quieres revisar tu proceso digital-comercial?

Podemos ayudarte a identificar:

LO QUE ANALIZAREMOS

- Donde se están perdiendo oportunidades
- Qué canales generan mejores leads
- Qué puntos del pipeline necesitan optimización
- Qué automatizaciones pueden mejorar el seguimiento
- Qué 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 | katdigital.es | (+34) 636.417.038