



KATDIGITAL · ESTRATEGIA DIGITAL PARA PYMES

DIAGNOSTICO DIGITAL-COMERCIAL

Diagnóstico express de tu negocio

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

ESTE DOCUMENTO INCLUYE

- Niveles de madurez digital-comercial
- Recomendaciones por nivel
- Plan de acción y próximos pasos

PREPARADO POR

KATDIGITAL

katdigital.es

01 · INTRODUCCIÓN

Introducción

El mercado residencial es cada vez más competitivo. Hoy, no basta con tener una web, publicar promociones o recibir contactos. La diferencia está en contar con un proceso digital-comercial ordenado, medible y conectado.

Este diagnóstico te ayuda a identificar el nivel de madurez digital-comercial de tu promotora y a detectar posibles oportunidades de mejora en áreas clave como captación, CRM, seguimiento, automatización, reporting y conversión.

El objetivo no es solo medir presencia digital, sino entender si tu ecosistema actual está ayudando realmente a captar mejores oportunidades, reducir fugas comerciales y tomar decisiones con datos fiables.

02 · NIVEL DE MADUREZ

Tu nivel de madurez digital-comercial

Tu resultado indica el grado de desarrollo actual de tu proceso digital-comercial. Este nivel refleja como están conectadas las distintas fases del recorrido comercial: desde la captación del lead hasta la reserva o venta.

1

NIVEL 1 — PRESENCIA BÁSICA*Presencia digital, proceso comercial poco estructurado.*

- Web informativa, poco orientada a conversión
- Formularios básicos, seguimiento manual de leads
- Poca trazabilidad del origen de oportunidades
- Reporting limitado o inexistente

RIESGO: Perder oportunidades por falta de control y seguimiento.

2

NIVEL 2 — CAPTACIÓN ACTIVA PERO POCO CONECTADA*Acciones de captación existentes, pero marketing y ventas no integrados.*

- Campanas activas en algunos canales
- CRM parcial o poco actualizado
- Seguimiento comercial desigual
- Dificultad para saber que canales convierten mejor

RIESGO: Invertir en captación sin conocer la rentabilidad real.

3

NIVEL 3 — PROCESO COMERCIAL ESTRUCTURADO*Proceso más claro, empieza a medir las fases clave del funnel.*

- CRM operativo con estados comerciales definidos
- Seguimiento más ordenado
- Medición básica de leads, visitas y reservas
- Primeros dashboards o informes periódicos

RIESGO: Tener datos, pero no usarlos para optimizar decisiones.

4

NIVEL 4 — SISTEMA DIGITAL-COMERCIAL OPTIMIZADO*Marketing, ventas y datos conectados de forma eficiente.*

- CRM bien utilizado con automatizaciones básicas
- Dashboards comerciales actualizados
- Medición por canal, promoción y etapa del pipeline
- Identificación de puntos de fuga

RIESGO: No escalar el sistema ni convertir datos en acciones recurrentes.

5

NIVEL 5 — INTELIGENCIA COMERCIAL AVANZADA*Visión integrada, predictiva y orientada a rentabilidad.*

- Dashboard ejecutivo y comercial consolidado
- Automatización avanzada y decisiones basadas en datos
- Análisis de tendencias de mercado
- Optimización continua de captación, conversión y pricing

OPORTUNIDAD: Anticipar demanda, ajustar inversión y mejorar rentabilidad.

03 · RECOMENDACIONES SEGÚN NIVEL

Recomendaciones según nivel

NIVEL	PRIORIDAD	ACCIONES RECOMENDADAS
NIVEL 1	Ordenar el proceso básico.	- Revisar web y formularios - Centralizar leads en un solo sistema - Definir estados comerciales - Medir origen de oportunidades - Crear un primer dashboard simple
NIVEL 2	Conectar captación y ventas.	- Mejorar uso del CRM - Definir protocolo de seguimiento - Medir conversión por canal - Identificar leads sin seguimiento - Revisar campañas según calidad, no volumen
NIVEL 3	Optimizar conversión.	- Analizar puntos de fuga - Crear dashboard por promoción - Medir ratios por etapa - Automatizar tareas repetitivas - Revisar motivos de pérdida
NIVEL 4	Escalar eficiencia comercial.	- Integrar datos marketing y ventas - Mejorar automatización - Crear dashboard ejecutivo - Comparar promociones y canales - Definir objetivos SMART comerciales
NIVEL 5	Anticipar y mejorar rentabilidad.	- Incorporar tendencias de mercado - Analizar demanda por zona y tipología - Optimizar pricing y campañas - Medir rentabilidad comercial - Trabajar con inteligencia comercial avanzada

04 · 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.

05 · PROXIMOS 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 | katdigital.es | (+34) 636.417.038