



DASHBOARD EJECUTIVO – KATDIGITAL 2026

Visión global del rendimiento comercial y de marketing

Periodo de análisis:

1 may 2026 - 31 may 2026

Inversión Total

2.590 €

Objetivo: 2.600€
99,62 %

Leads Generados

10

Objetivo: 15
66,67 %

Ventas

2

Objetivo: 5
40,00 %

Facturación

585.000 €

Objetivo: 1.250.000€
46,80 %

CPL medio (€)

227,67 €

Objetivo: 173,33€
149,42 %

Ticket Medio

585.000 €

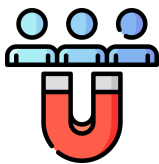
Objetivo: 250.000€
117,00 %

ROAS (%)

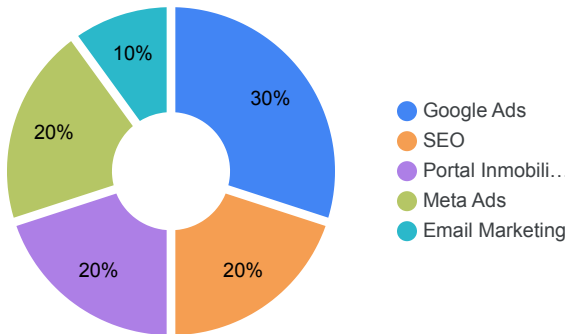
225,87

Objetivo: 100
225,87 %

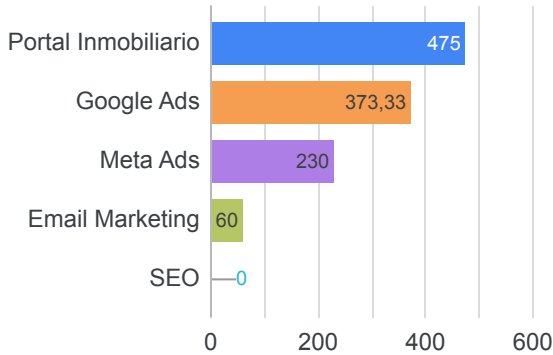
CAPTACIÓN



Leads por Canal



CPL por Canal



Leads Cualificados

50,00 %

PROCESO COMERCIAL

(Seguimiento)



Días 1ª Respuesta

0,5

Días Cierre

8

Pipeline Comercial (leads por estado)

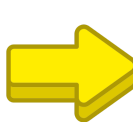
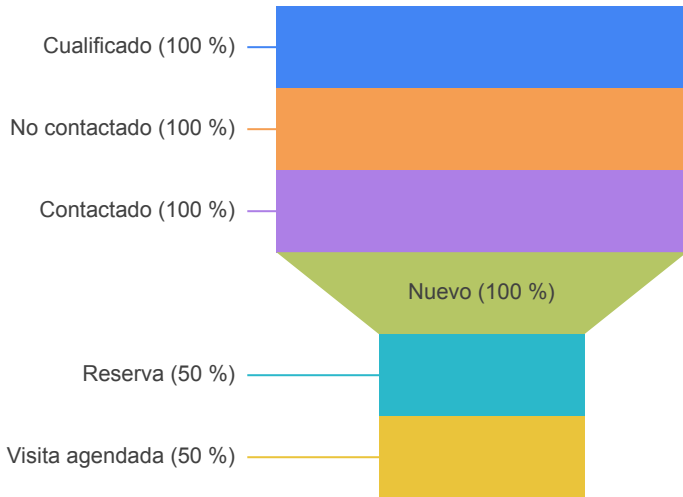
Estado	Leads	% total
1. Cualificado	2	20 %
2. No contactado	2	20 %
3. Contactado	2	20 %
4. Nuevo	2	20 %
5. Reserva	1	10 %
6. Visita agendada	1	10 %

CONVERSIÓN

(Funnel)



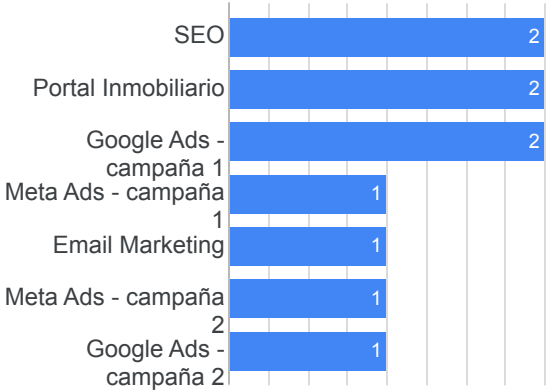
Conversión (Funnel)



%Visita	%Reserva	%Reserva	%Venta
40,00 %	50,00 %	100,00 %	20,00 %

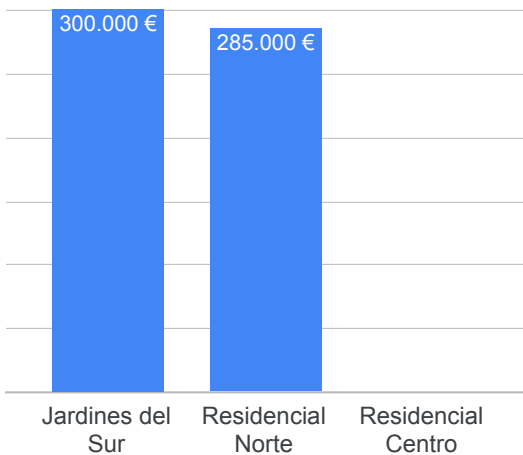
CAMPAÑAS

Leads por Campaña



PROMOCIONES

Facturación por Promoción



Rendimiento por Promoción

Promoción	Ventas	Leads	Facturación	%Ventas
1.. Jardines del Sur	1	3	300.000 €	33,33 %
2.. Residencial Norte	1	4	285.000 €	25 %
3.. Residencial Centro	0	3	null	0 %

ALERTAS Y RIESGOS



2 Leads sin seguimiento
Riesgo de pérdida comercial inmediata



2 Ventas generadas para todo el ROAS
Dependencia Alta - ROI positivo pero frágil



Sólo 3 clientes medidos en postventa
Baja trazabilidad de experiencia de cliente