



KATDIGITAL.ES

TRANSFORMACIÓN DIGITAL PARA PYMES Y AUTÓNOMOS

DIAGNÓSTICO DIGITAL-COMERCIAL

Nivel de Madurez Digital de tu Empresa

Conoce qué nivel de digitalización tiene tu negocio y cómo mejorar el 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.ES

Introducción.

Los mercados cada vez son más competitivos. Hoy, no basta con tener una web, publicar promociones para vender más productos o servicios, y recibir contactos.

Crear un proceso digital ajustado a la situación comercial concreta, marca la diferencia y proporciona un sistema de trabajo ordenado, medible y conectado.

Este diagnóstico te ayuda a identificar el nivel de madurez digital de tu empresa, aplicado a todo el recorrido del proceso comercial, 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.

Tu resultado indica el grado de desarrollo actual de tu proceso digital, poniendo foco en las distintas fases del proceso de captación, seguimiento y conversión comercial.

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

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 MADURO DIGITALMENTE AYUDA A:

- Captar mejores oportunidades
- Reducir pérdidas 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 - PRÓXIMOS PASOS

¿Quieres revisar **tu proceso digital**?

LO QUE PODEMOS ANALIZAR:

- Dónde se están perdiendo oportunidades
- Qué canales generan mejores leads
- Qué puntos del pipeline necesitan optimización
- Qué automatizaciones pueden mejorar el seguimiento
- Qué indicadores deben verse y controlarse cada mes.



Solicita una Sesión Personalizada y descubre qué oportunidades de mejora tiene tu empresa.

info@katdigital.es

www.katdigital.es

(+34) 636.417.038