

¿ESTÁ ALINEADO TU MARKETING, VENTAS Y COMUNICACIÓN?

MARCA SÍ / NO EN CADA PUNTO Y DESCUBRE EN QUÉ NIVEL SE ENCUENTRA TU NEGOCIO.

01	¿Tienes identificado claramente a tu cliente ideal y tu mensaje principal?	SI ☐	NO ☐
02	¿Sabes cuál es el recorrido de tu cliente desde que te conoce hasta que compra?	SI ☐	NO ☐
03	¿Marketing, ventas y comunicación trabajan con objetivos comunes?	SI ☐	NO ☐
04	¿Existen criterios claros para pasar un lead de marketing a ventas?	SI ☐	NO ☐
05	¿Tus contenidos (redes, blog, emails) están alineados con lo que ventas necesita?	SI ☐	NO ☐
06	¿Revisas métricas conjuntas como conversiones y leads cualificados, más allá de likes o seguidores?	SI ☐	NO ☐
07	¿Tu equipo comparte objeciones y preguntas frecuentes de los clientes para ajustar el mensaje?	SI ☐	NO ☐
08	¿Tienes documentado un proceso de seguimiento y atención postventa?	SI ☐	NO ☐
09	¿Sabes cuáles de tus acciones generan más retorno con los recursos disponibles?	SI ☐	NO ☐
10	Cuentas con apoyo externo o consultoría estratégica de marketing para guiar tu crecimiento?	SI ☐	NO ☐

EL DIAGNÓSTICO DE TU MARKETING

Si has respondido “NO” en 7 o más puntos...

Tu negocio está funcionando sin un plan claro. Estás dedicando **mucho esfuerzo, pero los resultados no llegan** porque marketing, ventas y comunicación van cada uno por su lado. No significa que lo estés haciendo mal, significa que necesitas orden, prioridades y estrategia. Aquí es donde la **consultoría estratégica de marketing puede ayudarte a transformar el caos en un sistema con dirección.**

Si has contestado entre 4 y 6 veces con “NO”...

Ya tienes parte del camino recorrido, pero aún **hay huecos importantes que están frenando tu crecimiento.** Estás en un punto intermedio: con una estrategia clara y el acompañamiento adecuado, podrías aprovechar mejor tus recursos, dejar de perder oportunidades y pasar al siguiente nivel.

Si solo has contestado “NO” en 3 o menos puntos...

¡Enhorabuena! Tu negocio ya cuenta con una base sólida y eso es un gran logro. Aun así, estar bien no significa que no haya margen de mejora. Este es el momento ideal para optimizar lo que ya tienes, integrar nuevas herramientas (como la inteligencia artificial) y diferenciarte de la competencia.

“Cada respuesta NO es una oportunidad de mejora.

Si quieres transformar esas áreas en fortalezas, hablemos. Con una **consultoría estratégica de marketing** podemos alinear tu marketing, ventas y comunicación para que trabajen contigo, no contra ti.”