



✓ CHECKLIST PRÁCTICA

Revisa tu sistema digital paso a paso y detecta dónde estás perdiendo clientes

🕒 Tiempo estimado: 10 minutos

🎯 Objetivo: detectar errores y oportunidades de mejora

1 CAPTACIÓN DE CONTACTOS

- ☐ Mi web tiene al menos **un punto claro de captación** (formulario, botón o llamada a la acción)
- ☐ El visitante entiende **qué gana** al dejar sus datos
- ☐ El formulario es corto y fácil de completar
- ☐ El mensaje es claro (no dice solo “suscríbete”)
- ☐ El formulario funciona correctamente en móvil

👉 Si marcas menos de 3, estás perdiendo contactos desde el primer paso.

2 MENSAJE DE BIENVENIDA

- ☐ El contacto recibe un email inmediatamente después de registrarse
- ☐ El mensaje cumple exactamente lo que prometí
- ☐ El tono es cercano y profesional
- ☐ El email se ve bien en móvil
- ☐ No intento vender nada en el primer mensaje

👉 Si no hay bienvenida, el contacto pierde interés desde el minuto uno.

3 ENTREGA DE VALOR

- ☐ Entrego contenido útil antes de vender
- ☐ El contenido ayuda a entender un problema real
- ☐ Uso ejemplos claros y prácticos
- ☐ El contacto entiende **cómo le ayudo**
- ☐ Mantengo una comunicación constante (no un solo email)

👉 Sin valor, no hay confianza. Y sin confianza, no hay ventas.

4 PROCESO CLARO (SISTEMA)

- ☐ Todos los contactos siguen un recorrido similar
- ☐ Sé qué pasa después de que alguien se registra
- ☐ No dependo de enviar mensajes manuales
- ☐ El sistema funciona incluso cuando no estoy
- ☐ Puedo explicar mi proceso en 3–4 pasos

👉 Si no puedes explicarlo, probablemente no existe.

5 CONFIANZA Y AUTORIDAD

- ☐ Explico quién soy y cómo trabajo
- ☐ Muestro experiencia o casos reales
- ☐ Mi mensaje es coherente en web y emails
- ☐ El contacto entiende por qué debería elegirme
- ☐ No prometo resultados irreales

👉 Las personas compran a quien les da seguridad, no a quien grita más.

6 CONVERSIÓN A OPORTUNIDAD

- ☐ Invito al contacto a dar un siguiente paso lógico
- ☐ El CTA es claro (asesoría, llamada, contacto)
- ☐ No presiono ni fuerzo la venta
- ☐ El contacto llega preparado a la conversación
- ☐ Tengo un sistema para dar seguimiento

👉 Vender es una consecuencia de un buen proceso, no un acto aislado.

7 MEDICIÓN Y MEJORA

- ☐ Sé cuántas personas se registran
- ☐ Sé cuántas personas abren mis emails
- ☐ Sé cuántas pasan a contacto o venta
- ☐ Reviso resultados al menos una vez al mes
- ☐ Ajusto lo que no funciona

👉 Lo que no se mide, no se mejora.

 RESULTADO FINAL

✓ Si marcaste **la mayoría de las casillas**:

Tu sistema tiene una buena base, solo necesita optimización.

⚠ Si marcaste **menos de la mitad**:

Estás perdiendo oportunidades todos los días, aunque tengas tráfico.

 PRÓXIMO PASO RECOMENDADO

Si quieres acelerar resultados, lo ideal es:

- Ordenar el sistema
- Automatizar lo repetitivo
- Enfocarte en lo que realmente vende

 **Solicita una revisión gratuita** y revisamos tu caso paso a paso.

APV Ebusiness

Estrategia digital, automatización y crecimiento sostenible.

Muchos negocios descubren varios puntos sin marcar en esta checklist.

Si quieres saber por dónde empezar y qué priorizar, puedes solicitar una revisión gratuita.

 **revisión gratuita**