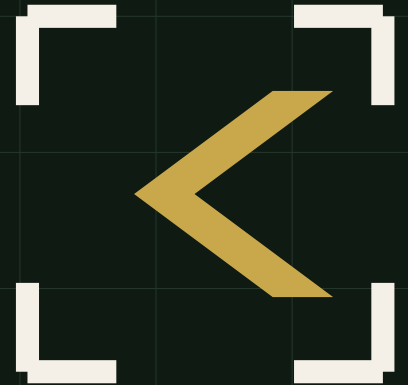


FORM / K

AUTOEVALUACIÓN · 15 PUNTOS



¿TU MARCA Y TU WEB ESTÁN LISTAS PARA VENDER?

Una revisión breve para detectar dónde tu presencia digital pierde claridad, confianza u oportunidades de contacto.

CÓMO USARLO

Marca una casilla por cada afirmación que hoy sea verdadera.

Suma un punto por cada sí y revisa tu nivel al final.

5-7 MINUTOS

01 · MARCA

Marca la casilla únicamente si la afirmación se cumple hoy de forma consistente.

01

La oferta se entiende en pocos segundos

Una persona nueva puede explicar qué vendes, para quién y qué resultado obtiene.

02

El cliente ideal está definido

Tus mensajes no intentan hablarle a todo el mundo; responden a una necesidad concreta.

03

La identidad visual es consistente

Logotipo, color, tipografía y estilo se mantienen en redes, propuestas y documentos.

04

El logotipo funciona en formatos reales

Se reconoce en avatar, fondo claro, fondo oscuro, tamaño pequeño y versión horizontal.

05

Existen reglas básicas de uso

Tu equipo sabe qué archivos, colores y tipografías debe utilizar sin improvisar.

06

El mensaje ofrece una razón para elegirte

La comunicación va más allá de calidad y servicio; muestra una diferencia relevante.

07

Conoces el estado de protección de la marca

Has revisado disponibilidad y sabes si corresponde iniciar un análisis o registro ante IMPI.

PUNTOS DE MARCA: ____ / 7

El punto 7 no sustituye una búsqueda o asesoría legal profesional.

02 · WEB

Evalúa la experiencia que recibe un prospecto, especialmente desde su teléfono.

08

La portada explica la propuesta

El primer bloque dice qué haces, para quién y cuál es el siguiente paso.

09

La experiencia móvil es clara

No hay texto diminuto, desplazamiento lateral ni botones difíciles de tocar.

10

La página carga con rapidez

Las imágenes están optimizadas y el contenido principal aparece sin una espera frustrante.

11

Existe una llamada a la acción visible

WhatsApp, formulario o agenda aparecen en los momentos correctos y no compiten entre sí.

12

Los canales de contacto funcionan

Probaste teléfonos, enlaces, formularios y mensajes desde un dispositivo diferente.

13

Hay elementos que sostienen la confianza

Se muestran proceso, alcance, credenciales, preguntas frecuentes o evidencia real disponible.

14

Los textos legales corresponden al proyecto

Aviso de privacidad, términos u otros textos aplicables están disponibles y actualizados.

15

Puedes medir y encontrar la página

La indexación y analítica están configuradas para saber de dónde llegan las oportunidades.

PUNTOS DE WEB: ____ / 8

03 · RESULTADO

TOTAL: ____ / 15

0-5

PRIORIDAD CRÍTICA

La presencia actual puede estar impidiendo que el mercado entienda o confíe en el negocio. Empieza por claridad de oferta e identidad.

6-10

FUNCIONA, PERO PIERDE OPORTUNIDADES

Ya existe una base, aunque hay inconsistencias o fricción. Prioriza los puntos vinculados con comprensión, contacto y confianza.

11-13

BASE SÓLIDA

El sistema funciona y requiere ajustes específicos. Conviene ordenar archivos, mensajes, medición o experiencia móvil.

14-15

LISTO PARA ESCALAR

La presencia está bien resuelta. El siguiente paso es medir, producir demanda y mantener la consistencia mientras el negocio crece.

SIGUIENTE PASO

Diagnóstico inicial de 20 minutos

Revisamos tu puntuación y definimos qué conviene resolver primero.

WhatsApp · 56 1003 3046

