



# DIAGNÓSTICO DE MARKETING



Marca con una X las actividades que realizas, las que no realizas, o aquellas sobre las que no estás seguro. ¡Tómate tu tiempo! El diagnóstico es el punto de partida para comenzar a crecer.



## 1. Audiencia

	😊 SI	😞 NO	🧐 Puede Mejorar	😕 No lo sé
¿Tienes identificado tu público objetivo?				
¿Conoces cada etapa del ciclo de vida del cliente?				
¿Conoces lo que está en tendencia actualmente?				
¿Has investigado tus palabras claves?				
¿Has investigado publicos similares o complementarios?				
¿Tienes identificados los dolores de tu Público Objetivo?				
¿Sabes cuál es tu propuesta de valor?				
<b>Total:</b>	_____	_____	_____	_____



## 2. Presencia Online

	😊 SI	😞 NO	🧐 Puede Mejorar	😕 No lo sé
¿Tienes sitio web actualizado?				
¿Estas bien posicionado en Google, Bing, Yahoo?				
¿Tu negocio aparece en Google Maps?				
¿Tienes redes sociales optimizadas?				
¿Apareces en portales como blogs o grupos?				
<b>Total:</b>	_____	_____	_____	_____



## 3. Estrategias Promocionales

	😊 SI	😞 NO	🧐 Puede Mejorar	😕 No lo sé
¿Haces pauta en Instagram, Google o Facebook Ads?				
¿Tienes configurado campañas de remarketing?				
¿Preparas campañas según las tendencias?				
¿Participas en Ferias o Eventos?				
¿Pides referidos a tus clientes?				
¿Creas estrategias con influenciadores o aliados?				
¿Haces llamadas en frío o tibio?				
<b>Total:</b>	_____	_____	_____	_____



## 4. Planificación Estratégica

	😊 SI	😞 NO	🧐 Puede Mejorar	😕 No lo sé
¿Tu comunicación va de acuerdo al público objetivo?				
¿Cuentas con una base de datos en un CRM?				
¿Utilizas estrategias de correo electrónico?				
¿Tienes claros tus objetivos y metas de ventas?				
¿Tienes un Funnel de ventas automatizado?				
¿Tienes mapeada a tu competencia?				
¿Sabes cuál es tu presupuesto de marketing?				
¿Tienes un planeador con fechas, métricas y encargados?				
<b>Total:</b>	_____	_____	_____	_____



## 5. : Análisis y Mediciones

	😊 SI	😞 NO	🧐 Puede Mejorar	😕 No lo sé
¿Mides el impacto en tu página web?				
¿Mides la eficacia de tus redes sociales?				
¿Mides la satisfacción de tus clientes?				
¿Sabes cuál es tu porcentaje de cierre de ventas?				
¿Sabes cuantos impactos haces al mes?				
<b>Total:</b>	_____	_____	_____	_____



## RESULTADOS

FECHA: \_\_\_\_\_

	😊 SI	😞 NO	🧐 Puede Mejorar	😕 No lo sé
1. Audiencia				
2. Presencia Online				
3. Estrategias Promocionales				
4. Planificacion Estrategica				
5. Analisis y Mediciones				
<b>Total:</b>	_____	_____	_____	_____



### ¿SABIAS QUE?

La mayoría de las empresas dependen y sobreviven gracias a las ventas y es donde menos recursos invierten!