

FORMULARIO DE DIAGNOSTICO

Instrucciones: Marque con una X la opción correspondiente en cada pregunta.

MARKETING, VENTAS Y POSICIONAMIENTO			
Pregunta	Sí	A veces	No
ESTRATEGIA DE MARKETING			
No existe estrategia clara de marketing			
No se mide el retorno de campañas			
No hay integración digital y tradicional			
Acciones sin planeación			
MARCA Y POSICIONAMIENTO			
No hay identidad de marca definida			
Mensaje inconsistente			
No existe propuesta de valor clara			
Bajo reconocimiento en el mercado			
EMBUDO DE VENTAS Y CRM			
No existe proceso de ventas estructurado			
No hay CRM o seguimiento			
No se mide tasa de conversión			
No se conoce valor del cliente			
ESTUDIOS DE MERCADO			
No se analiza el mercado			
No se conoce al cliente ideal			
No hay segmentación clara			
Decisiones sin datos			
PLANES COMERCIALES Y FIDELIZACIÓN			
No existen metas comerciales claras			
No hay estrategias de retención			
No se mide satisfacción del cliente			
Clientes no recurrentes			
RESULTADO 0–5 Sí: Marketing controlado 6–12 Sí: Debilidad comercial 13+ Sí: Desorden crítico en ventas y posicionamiento			