

AUDITORÍA DEL NEGOCIO DIGITAL · LA VISIÓN COMPLETA

¿Está ordenado todo mi mundo digital o es **un caos que apago a mano?**

18 puntos que recorren las 6 áreas de tu presencia digital: presencia, captación, respuesta, procesos, decisiones y tu propio tiempo. El diagnóstico general, sin tecnicismos.

[Empezá a tildar →](#)

Sin conocimientos técnicos · Cada punto se responde Sí o No

 **Reac Studio** · Vista rápida de esta auditoría

PDF · A4

18✓

puntos para tildar a mano

6

bloques temáticos

15'

minutos, sin ayuda técnica

3

colores de resultado: rojo, amarillo, verde

Cómo usar esto.

No hace falta saber de marketing ni de tecnología. Cada punto se responde con un sí o un no, mirando tu propio negocio.

1

Abrió lo que vas a auditar

No hace falta abrir nada especial: pensá en tu semana típica y en cómo llegan y se atienden tus clientes hoy. Tené este PDF impreso o a un costado de la pantalla.

2

Tildá cada casilla que cumplís

Si un punto lo cumplís hoy, marcá la casilla. Si dudás, no la marques: la duda casi siempre es un "no".

3

Sumá los ✓ y mirá el semáforo

Al final hay un semáforo de resultado. Contá cuántas casillas tildaste y fijate en qué color caés. Ahí te decimos qué significa y qué hacer.

Regla de oro: respondé como dueño, no como técnico. Y si un punto directamente no lo entendés, anotalo: eso también es un dato de esta auditoría.

Auditoría del negocio digital.

1 Presencia

3 puntos

- ☐ **Tu web, tu ficha de Google Business y tus redes dicen lo mismo: nombre, teléfono, dirección, horarios.**

Datos cruzados confunden al cliente y a Google. La coherencia es gratis.

- ☐ **Tus redes se ven vivas: publicaste algo en los últimos 15 días.**

Un perfil parado hace meses hace dudar si el negocio sigue abierto.

- ☐ **Si buscás tu negocio por nombre en Google, lo que aparece te representa bien.**

Esa búsqueda la hace casi todo cliente antes de comprarte. Probala ahora.

2 Captación

3 puntos

- ☐ **Sabés de dónde vienen tus clientes: recomendación, Google, Instagram, cartel, otro.**

Basta con preguntar "¿cómo nos conociste?" y anotarlo.

- ☐ **Sabés qué canal te trae más clientes y cuál no mueve la aguja.**

Sin esto, invertís tiempo y plata por corazonada.

- ☐ **Tenés al menos un canal que genera consultas nuevas todas las semanas.**

Si todo depende del boca en boca, tu crecimiento tiene techo y no lo controlás vos.

3 Respuesta

3 puntos

- ☐ **Respondés consultas en menos de 1 hora dentro del horario laboral.**

El que consulta suele escribirle a 2 o 3 negocios a la vez: gana el que contesta primero.

- ☐ **No se te escapan mensajes entre WhatsApp, Instagram y Facebook.**

Cada mensaje sin responder es un cliente que le compró a otro.

- ☐ **Tenés respuestas armadas para las preguntas de siempre: precios, horarios, cómo llegar.**

Responder lo mismo 20 veces por día a mano es tiempo tuyo que se quema.

Auditoría del negocio digital.

4

Procesos

3 puntos

☐

Registrás tus consultas en algún lado, aunque sea una planilla: quién, qué pidió, en qué quedó.

Lo que vive solo en tu memoria y en chats sueltos, se pierde.

☐

Retomás contacto con los que preguntaron y no compraron.

Muchos no compran porque no era el momento; un mensaje a los días recupera ventas dormidas.

☐

Identificaste tareas repetitivas que podrían automatizarse: recordatorios, respuestas frecuentes, turnos.

La automatización (que el sistema haga solo lo repetitivo) libera horas todas las semanas.

5

Decisiones

3 puntos

☐

Decidís con datos, no solo por intuición: cuánto invertiste, cuánto volvió.

La intuición sirve, pero sola te puede hacer duplicar la apuesta en lo que no funciona.

☐

Sabés cuánto te cuesta conseguir un cliente nuevo.

Es el número que ordena todas las demás decisiones de marketing.

☐

Revisás los números de tu negocio digital al menos una vez por mes.

Media hora al mes alcanza para no manejar a ciegas.

6

Tu tiempo y tu foco

3 puntos

☐

Lo digital no te come horas que deberías dedicarle a tu negocio.

Si el dueño pasa la tarde peleando con Instagram, el negocio paga ese costo dos veces.

☐

No dependés de "alguien que sabe de compus" para cosas críticas.

Un favor informal no es un sistema: cuando falta esa persona, todo se frena.

☐

Tenés los accesos y claves de todo a tu nombre: dominio, hosting, redes, cuenta de anuncios.

Es tu negocio. Si las claves las tiene un tercero, tu mundo digital no es tuyo.

RESULTADO

Tu semáforo.

Contá cuántas casillas tildaste en total (sobre 18) y buscá tu color.

0-5

TILDES

Rojo: es urgente.

Tu mundo digital está funcionando a pesar tuyo, no a favor tuyo: cada área floja pierde clientes en silencio. La solución no es un curso ni una app más, es ordenar la base.

6-10

TILDES

Amarillo: perdés plata.

Hay áreas que funcionan y otras que hacen agua. El riesgo del amarillo: como "más o menos anda", nunca se ordena, y las fugas se vuelven costumbre.

11+

TILDES

Verde: vas bien.

Tu negocio digital está ordenado. El siguiente nivel es optimizar: automatizar más, medir mejor y escalar los canales que ya rinden.

Y una lectura más: si marcaste rojo en **3 o más áreas**, no necesitás otra herramienta ni otra app. Necesitás **un equipo que se ocupe de todo**, mientras vos te ocupás de tu negocio.

HABLEMOS

¿Te dio rojo o amarillo? Empecemos con un diagnóstico gratis.

Sin compromiso y sin vueltas: mandanos este checklist con tus marcas (una foto alcanza), revisamos tu presencia digital y te decimos por dónde conviene empezar.

Respuesta rápida · WhatsApp directo

+54 9 3544 43-4403

Escribinos "AUDITORÍA" y coordinamos.

Email

ledesma.rme@hotmail.com

Adjuntá la foto de tu checklist.

Pedí tu diagnóstico gratis →

Sin compromiso · **Te respondemos en el día**

Por qué Reac: marketing, web y automatización con IA en un solo lugar. Hacemos que te encuentren, te escriban y te compren — sin que tengas que estar atrás de todo.