

DIAGNÓSTICO RÁPIDO DE MARKETING DIGITAL



TRÁFICO

¿Cuántas personas estamos alcanzando al mes? ¿Son nuevos o visitantes repetidos?

¿A dónde son dirigidos estos visitantes?

¿Cuál es el presupuesto que se está invirtiendo actualmente?

¿Cuántos medios se están usando para generar demanda y cuántos para responder a la demanda existente?



PROSPECCIÓN

¿Cuántas formas de prospección estamos usando?

¿Se está haciendo A/B testing?

¿Cuál es el porcentaje de conversión?

¿Cuál es el costo por prospecto (CPL o Cost Per Lead)?



SEGUIMIENTO

¿Cuáles medios son usados en el seguimiento?

¿Cuál es la longitud de la secuencia de seguimiento?

¿Es una secuencia de seguimiento básica o se está usando automatización inteligente?

¿Está aportando valor el seguimiento?



CIERRE

¿Cuál es el porcentaje de cierres?

¿Es esta la mejor oferta que podemos presentar?

¿Hay incentivos y límites?

¿Estamos ofreciendo Upsells, Cross-sells y tratando de fidelizar al cliente?