RECURSO GRATUITO / NEGOCIOS LOCALES

¿Tus redes están listas para conseguir clientes?

20 comprobaciones para encontrar tus próximas tres mejoras.

Tu perfil puede estar activo y, aun así, hacer difícil entender qué vendes o cómo contactarte. Esta guía te ayuda a revisar ese recorrido con ojos de cliente.

Necesitas: tu perfil principal, tus últimas 10 publicaciones y el móvil.
Tiempo orientativo: 15-20 minutos.
Resultado: una lista de tres acciones concretas para esta semana.

Cómo completar la checklist

1. Revisa una sola cuenta de tu negocio.
2. Marca un punto solo cuando puedas comprobarlo.
3. Si no se cumple o no lo sabes, déjalo sin marcar.
4. Suma tus puntos y elige tres mejoras en la última página.

La puntuación sirve para ordenar mejoras. No mide la calidad de tu negocio ni garantiza ventas.

CHECKLIST / 1 PUNTO POR CASILLA

Perfil y contenido

01 / PERFIL

Que se entienda qué vendes

- [ ] **01. Se reconoce tu negocio.**
  El nombre y la imagen permiten identificarlo y coinciden con los que usas en otros canales.
- [ ] **02. Tu descripción explica tu servicio.**
  Una persona que no te conoce puede entender qué ofreces y para quién.
- [ ] **03. Se sabe dónde trabajas.**
  Indicas tu ciudad, zona o si atiendes online, según corresponda.
- [ ] **04. Hay un siguiente paso claro.**
  La descripción invita a una acción: reservar, pedir presupuesto o consultar disponibilidad.
- [ ] **05. Tu enlace funciona en el móvil.**
  Abre el destino correcto y comprueba que permite completar la acción que anuncias.

02 / CONTENIDO

Que tu contenido ayude a decidir

- [ ] **06. Enseñas tu oferta con claridad.**
  Entre tus últimas 10 publicaciones se entiende qué productos o servicios pueden contratarte.
- [ ] **07. Respondes dudas habituales.**
  Hay contenido sobre preguntas reales: proceso, plazos, uso, condiciones o cómo elegir.
- [ ] **08. Muestras lo que haces.**
  Incluyes ejemplos propios, demostraciones o trabajos, con permiso cuando corresponda.
- [ ] **09. Se entiende el mensaje principal.**
  Los textos y vídeos se leen o escuchan bien en el móvil y transmiten una idea clara.
- [ ] **10. Invitas a una acción pertinente.**
  Las publicaciones comerciales explican qué hacer después; no todas necesitan vender.

CHECKLIST / 1 PUNTO POR CASILLA

Confianza y seguimiento

03 / CONFIANZA

Que contactar resulte fácil

- [ ] **11. Se sabe quién está detrás.**
  Presentas al equipo, a la persona responsable o la forma de trabajar del negocio.
- [ ] **12. Las pruebas son reales.**
  Los testimonios o ejemplos que publicas son auténticos y se comparten con autorización.
- [ ] **13. La información está actualizada.**
  Horarios, promociones y condiciones vigentes no contradicen otras partes del perfil.
- [ ] **14. El contacto se encuentra rápido.**
  Un visitante puede localizar el canal de consulta o reserva sin buscar entre publicaciones.
- [ ] **15. Has probado el recorrido completo.**
  Desde otra cuenta o como visitante, verificas enlace, formulario o canal de contacto.

04 / SEGUIMIENTO

Que las consultas no se pierdan

- [ ] **16. Tienes un criterio de respuesta.**
  Sabes quién responde, cuándo revisa consultas y qué información necesita pedir.
- [ ] **17. Facilitas continuar la conversación.**
  Tu respuesta resuelve la duda y ofrece un siguiente paso concreto cuando procede.
- [ ] **18. Registras las oportunidades.**
  Anotas fecha, consulta, estado y siguiente acción en una hoja o herramienta sencilla.
- [ ] **19. Preguntas de dónde llegan.**
  Cuando encaja, preguntas cómo te han conocido y registras la respuesta sin suponerla.
- [ ] **20. Revisas resultados de negocio.**
  Compruebas consultas, reservas o ventas atribuibles a redes, además de seguidores o likes.

DE LA REVISIÓN A LA ACCIÓN

Interpreta tu resultado

Casillas marcadas: _____ / 20

Estos tramos son orientativos, no una escala validada. Mira también qué puntos te faltan: un enlace roto puede ser más urgente que varias mejoras de contenido.

0-7 puntos · Revisa la base.
Empieza por explicar tu oferta y facilitar el contacto. Después trabaja el contenido.

8-14 puntos · Reduce las dudas.
Refuerza las respuestas, las pruebas reales y el camino hacia la consulta o reserva.

15-20 puntos · Ajusta y mide.
Revisa las casillas pendientes y observa qué contenido genera consultas útiles.

Tres ejemplos para ponerte en marcha

Descripción poco concreta
Ejemplo para una peluquería: “Corte y color en Sevilla. Reserva tu cita en el enlace”. Adapta el texto a tu oferta real.

Publicaciones que no resuelven dudas
Graba una respuesta a una pregunta frecuente: “¿Qué incluye la primera sesión y cómo se reserva?”.

Consultas sin seguimiento
Crea una hoja con fecha, consulta, estado y próxima acción. Registra solo los datos necesarios.

TU PLAN / UNA SEMANA

Elige tres mejoras

Prioriza lo que impide entender tu oferta o contactar. Después, lo que puedas resolver esta semana. Escribe acciones que puedas comprobar al terminar.

01 / MI SIGUIENTE MEJORA

Acción: _____
Responsable: _____ Fecha: _____
Estará terminada cuando: _____

02 / MI SIGUIENTE MEJORA

Acción: _____
Responsable: _____ Fecha: _____
Estará terminada cuando: _____

03 / MI SIGUIENTE MEJORA

Acción: _____
Responsable: _____ Fecha: _____
Estará terminada cuando: _____

Ejemplo: cambiar el enlace del perfil antes del viernes. Terminado cuando abra la página de reservas correcta en el móvil.

¿Quieres ayuda para ponerlo en práctica?

Escríbenos con tus tres prioridades: hola@lanaranjasevillana.com