

Consultoría Devsia Digital

Marketing Digital para Negocios Locales

LO QUE VAS A RECIBIR

Un diagnóstico completo de tu presencia digital

con análisis, errores detectados y plan de acción concreto

Antes de hacer cualquier publicación, invertir en publicidad o rediseñar tu página web, necesitas saber exactamente en qué estado está tu negocio digitalmente.

Eso es exactamente lo que este diagnóstico te da — no opiniones generales, sino un análisis específico de tu negocio, tu giro y tu mercado local.

El diagnóstico se entrega en 4 partes

01 Auditoría Técnica	02 Errores Detectados	03 Diagnóstico Estratégico	04 Plan de Acción
--------------------------------	---------------------------------	--------------------------------------	-----------------------------

PARTE 01




Auditoría Técnica de Presencia Digital

Antes de analizar qué está fallando, necesitamos saber exactamente con qué cuenta tu negocio digitalmente. Esta parte hace un inventario completo y honesto de cada plataforma.

Revisamos plataforma por plataforma y calificamos cada elemento:

 Google Maps / Google Business Perfil, descripción, fotos, horarios, reseñas y respuestas.	 Facebook e Instagram Perfil, contenido, engagement, CTAs, frecuencia y seguidores.
 TikTok y otras plataformas Si existen, las analizamos. Si no existen, evaluamos el impacto de no tenerlas.	 WhatsApp Business Perfil, catálogo, respuestas automáticas y visibilidad en todas las plataformas.
 Página Web Claridad del mensaje, versión móvil, velocidad, SEO básico, botones de contacto, navegación y consistencia de marca.	

Cada elemento recibe una calificación:

 Bien	Está funcionando correctamente. Se mantiene o se potencia.
 Mejorable	Existe pero no está rindiendo lo que podría. Hay una acción concreta para mejorarlo.
 Ausente	No existe o está en estado crítico. Se explica el impacto real que tiene para tu negocio.

PARTE 02

Análisis Estratégico — Errores Detectados

Esta es la parte más importante del diagnóstico. No es una lista de observaciones — es un análisis profundo de qué está fallando, por qué está fallando y qué hacer al respecto.

Cada error se analiza en tres dimensiones:

Ejemplo de cómo se ve cada error en el documento:

QUÉ ESTÁN HACIENDO MAL

Descripción concreta de lo que se detectó, con datos reales de tu negocio.

POR QUÉ LO ESTÁN HACIENDO MAL

Qué está perdiendo tu negocio específicamente por este error. No teoría — consecuencias reales para tu giro y tu mercado.

QUÉ DEBERÍAN HACER

Acciones concretas y ejecutables para corregirlo. Ajustadas a tu tiempo, tu presupuesto y tu capacidad real.

► **ACCIÓN CLAVE** — La cosa más importante a hacer esta semana.

¿Cuántos errores se analizan?

Depende de cada negocio — entre 8 y 12 errores según lo que se detecte en el diagnóstico. Todos son específicos de tu giro, tu ciudad y tu momento actual. No hay análisis genéricos que podrían aplicarle a cualquier negocio.

Diagnóstico Estratégico de Contenido

Aquí se va un nivel más profundo. No solo qué está fallando, sino por qué el contenido no convierte aunque se esté publicando con frecuencia.

Se analizan 7 puntos estratégicos:

01	Señal emocional de marca ¿Tu negocio tiene identidad propia reconocible o se confunde con la competencia?	02	¿El contenido va al cliente o al peer? ¿Hablas a quienes podrían comprarte o a personas de tu misma industria?
03	Viralidad útil vs. viralidad vacía ¿El alcance que tienes llega a tu cliente ideal o solo suma vistas irrelevantes?	04	¿Generas atención o ventas? ¿Hay un puente real entre tu contenido y una acción medible del cliente?
05	Síntoma de posicionamiento ¿Tu cliente entiende qué haces, por qué elegirte y cuánto vale lo que ofreces?	06	Filtro Identidad / Emoción / Acción ¿Tu contenido habla a alguien específico, activa una emoción y lleva a una acción?
07	Los 3 errores más urgentes De todo lo analizado, cuáles son los tres cambios que mayor impacto tienen si se hacen esta semana.		

PARTE 04

Plan de Acción Priorizado

Todo el análisis se traduce en acciones concretas ordenadas por urgencia e impacto. Nada queda en el aire.

PRIORIDAD 1 — Esta semana (costo cero o mínimo)

Acciones que se pueden ejecutar de inmediato, sin presupuesto. Siempre hay al menos 4 o 5 de estas. Cada una incluye el tiempo estimado que toma hacerla.

PRIORIDAD 2 — Primera semana a primer mes

Acciones que requieren algo de tiempo o una inversión pequeña. Se detalla qué se necesita para ejecutar cada una.

PRIORIDAD 3 — Primer mes en adelante

Acciones que construyen el sistema de contenido a largo plazo. Ajustadas al ritmo y los recursos reales de tu negocio.

Al final de esta parte también recibes:

- ▶ Una tabla resumen con todos los errores detectados, la acción clave de cada uno y su nivel de urgencia
- ▶ Los siguientes pasos de la consultoría — posicionamiento, estrategia de contenido y monetización

Lo que hace diferente este diagnóstico

No es una lista de recomendaciones genéricas que podrían aplicarle a cualquier negocio. Es un análisis específico de tu giro, tu ciudad, tu cliente ideal y tu momento actual.

✓ Basado en tu negocio real

Cada observación sale del diagnóstico de tus plataformas y de la entrevista contigo.

✓ Acciones ejecutables

Nada queda en teoría. Todo tiene un paso concreto, un tiempo estimado y un nivel de prioridad.

✓ Proporcional a tu capacidad

Las recomendaciones se ajustan a tu tiempo, tu equipo y tu presupuesto real.

✓ Punto de partida claro

Este diagnóstico es la base de todo lo que sigue: posicionamiento, contenido y monetización.

Consultoría Devsia Digital

Marketing Digital para Negocios