

# TEST DEL NEGOCIO

**“Marketing y Ventas”**

# TEST DEL NEGOCIO



## ● **Cómo responder**

Respetando el orden de las preguntas, señala en el cuadro de respuestas, tus respuestas afirmativas con un círculo en la casilla que les corresponde. En la última columna, anota la suma de respuestas afirmativas de cada área. De momento no hagas caso de las letras que hay en las casillas.

## ● **Marketing**

1. ¿Realizas un contacto mínimo semanal con la base de datos de clientes potenciales?
2. ¿Tú o alguien en tu equipo representa a la empresa usando la marca personal?
3. ¿Tienes un plan de aportación de contenidos de valor en un mínimo de tres canales en las redes sociales?
4. ¿Utilizas el vídeo como forma de aportación de valor a tus clientes potenciales?
5. ¿Realizas como mínimo una vez al año un evento presencial para tus clientes potenciales?

## ● **Venta**

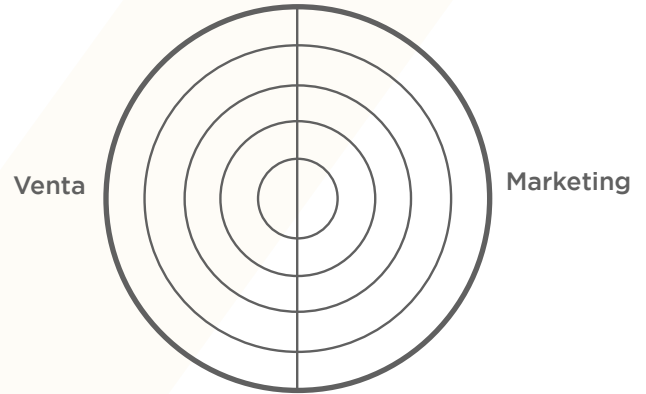
1. ¿Tienes un proceso de venta totalmente automatizado que permita una primera compra?
2. ¿Realizas mínimo cada trimestre algún webinar en directo por Internet para vender tus productos o servicios?
3. ¿Fomentas de alguna forma que tus clientes satisfechos te refieran a nuevos clientes potenciales?
4. ¿Tienes un proceso para que tus clientes actuales hagan una segunda compra?
5. ¿Tienes funcionando algún sistema que permita a afiliados promocionar alguno de tus productos?



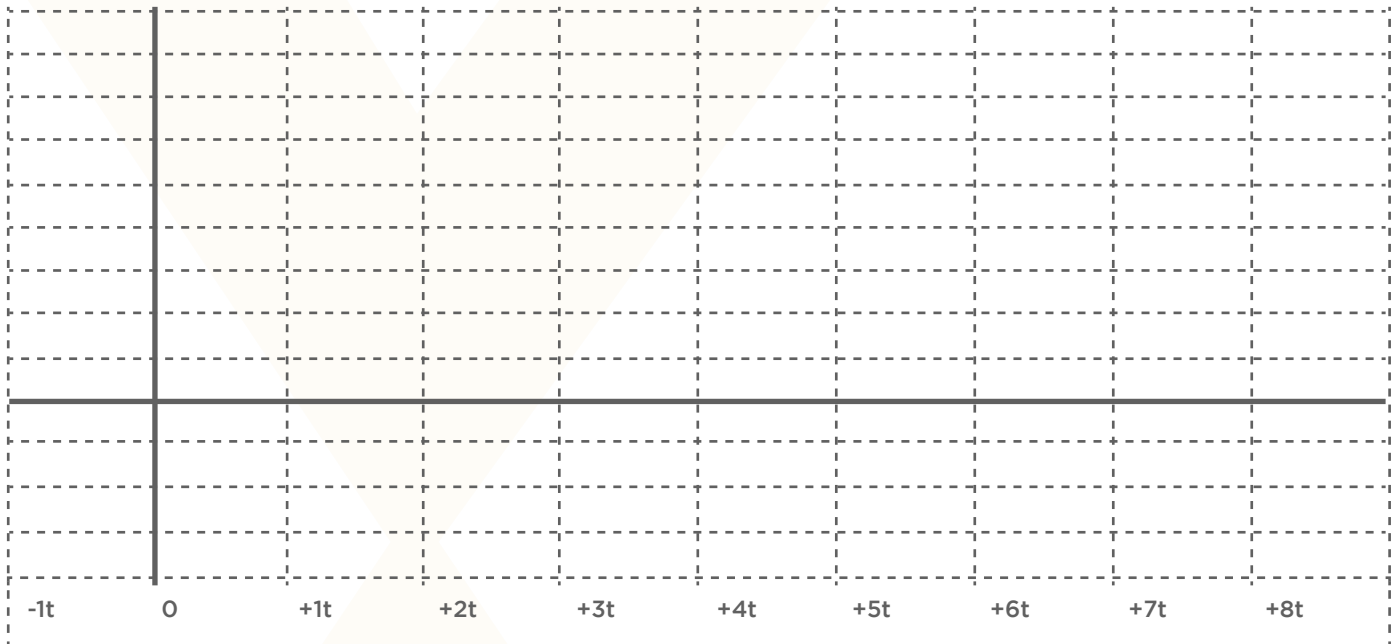
## 1. Respuestas del test

Área	1	2	3	4	5	Suma
	C	R	O	O	M	
	R	C	M	M	O	

## 2. Rueda de estado del negocio



## 3. Evaluación de tu mejora anual



Próximos puntos a trabajar	Clasificación



## 1. Rueda de estado de negocio

- Coge el cuadro de respuestas del test.
- Utiliza el total de RESPUESTAS AFIRMATIVAS obtenido en cada área.
- Marca, en cada línea de la rueda, la suma de respuestas afirmativas obtenidas en ese área.
- Las iniciales de las áreas están ordenadas en cada uno de los ejes. Una vez marcados, une los puntos de las áreas contiguas con una línea. La rueda te muestra “Tus áreas débiles y tus áreas fuertes”.
- Observa cuáles son las áreas más débiles (menor puntuación), y cuáles las más fuertes (mayor puntuación).

## 2. Evolución de mejora anual

En el gráfico puedes anotar cuántos puntos en total has mejorado mensualmente o trimestralmente. El eje de ordenadas tiene el tiempo, y el de abscisas el incremento de los puntos de mejora.

## 3. Análisis del test de negocio

Coge el cuadro de respuestas del test. Las casillas contienen letras:

- C** = Puntos críticos (Es clave solucionarlo rápidamente)
- R** = A reforzar (Es una debilidad que debes contemplar)
- M** = Mejorar (Es una posibilidad de mejora importante)
- O** = Oportunidad (Representa una oportunidad del negocio)

Utiliza tus TUS RESPUESTAS NEGATIVAS (las que no tienes señaladas con un círculo). Cada casilla no señalada corresponde a una pregunta específica en el test.

### Por ejemplo:

No has marcado la casilla de “Venta 3”, y dentro está escrita la letra “O”.  
La pregunta del test “Venta 3” es:

“¿Fomentas de alguna forma que tus clientes satisfechos te refieran a nuevos clientes?”.

En la tabla “Puntos a trabajar” anotas, por ejemplo, “Referidos”, y su clasificación es “Oportunidad”.

Obtendrás un listado muy concreto y clasificado de los puntos críticos, los puntos a reforzar, las cosas que tienes que mejorar en tu negocio, y las oportunidades.

El listado te servirá para fijar tus objetivos de trimestre.

**ESTAMOS ENN FOCO**  
**APORTAMOS VALOR**