

# GabeDA Client Intake Questionnaire

---

## Understanding Your Business to Deliver Maximum Value

---

### INSTRUCTIONS

---

**Purpose:** This questionnaire helps us understand your business deeply so we can focus our analysis on what matters most to you.

**Time to Complete:** 15-20 minutes

**When to Use:** After client signs agreement, before first analysis

**Format:** Can be sent as Google Form, Word doc, or discussed during onboarding call

### SECTION 1: BASIC BUSINESS INFORMATION

---

#### 1.1 Business Details

**Nombre Legal del Negocio:**

---

**Nombre Comercial (si es diferente):**

---

**RUT:**

---

**Dirección:**

---

**Teléfono Principal:**

---

**Email Principal:**

---

**Sitio Web/Redes Sociales:**

---

#### 1.2 Business Structure

**Tipo de Negocio:** (marca una)

☐ Individual / Persona Natural

☐ SpA

☐ Ltda

☐ SA

☐ Otro: \_\_\_\_\_

**Años en Operación:**

- ☐ Menos de 1 año
- ☐ 1-3 años
- ☐ 3-5 años
- ☐ 5-10 años
- ☐ 10+ años

**Número de Empleados:**

- ☐ Solo dueño
- ☐ 2-5
- ☐ 6-10
- ☐ 11-20
- ☐ 20+

## SECTION 2: BUSINESS MODEL & OPERATIONS

---

### 2.1 Industry & Products/Services

**Industria Principal:** (marca todas las que apliquen)

- ☐ Restaurant/Café/Gastronomía
- ☐ Retail/Tienda
- ☐ Turismo/Hospedaje
- ☐ Servicios Profesionales
- ☐ Manufactura/Producción
- ☐ Distribución
- ☐ Otro: \_\_\_\_\_

**Principales Productos/Servicios que Ofreces:** (Lista top 5-10)

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

**¿Cuál genera más ingresos?**

---

**¿Cuál crees que genera más margen?**

---

### 2.2 Revenue Model

**Rango de Ingresos Mensuales:** (aproximado)

- ☐ Menos de CLP 2M
- ☐ CLP 2-5M
- ☐ CLP 5-10M
- ☐ CLP 10-20M
- ☐ CLP 20-50M
- ☐ CLP 50M+

**¿Tus ventas son estacionales?**

- ☐ No, bastante estables todo el año
- ☐ Sí, algunos meses son mucho mejores
- ☐ Sí, muy dependiente de temporada

**Si son estacionales, ¿cuáles son tus mejores meses?**

---

**¿Cuáles son los más difíciles?**

---

## 2.3 Customer Base

**¿Qué porcentaje de tus ingresos viene de:**

Clientes locales de Villarrica: \_\_\_\_%

Turistas nacionales: \_\_\_\_%

Turistas internacionales: \_\_\_\_%

Clientes de otras ciudades chilenas: \_\_\_\_%

Clientes online/a distancia: \_\_\_\_%

**¿Tienes clientes recurrentes?**

- ☐ Sí, la mayoría son recurrentes
- ☐ Sí, aproximadamente 50/50
- ☐ No, mayoría son clientes nuevos

**Aproximadamente, ¿cuántos clientes diferentes atiendes al mes?**

---

**¿Hay clientes que representen más de 10% de tus ingresos?**

- ☐ Sí (¿cuántos?: \_\_\_\_)
- ☐ No

## SECTION 3: DATA & SYSTEMS

---

### 3.1 Current Systems

**¿Qué sistemas usas para llevar tu negocio? (marca todas)**

**Ventas/POS:**

- ☐ Bsale
- ☐ Defontana
- ☐ Defontana GO
- ☐ Nubox
- ☐ Sistema POS propio
- ☐ Excel/Google Sheets
- ☐ Papel/Manual
- ☐ Otro: \_\_\_\_\_

**Contabilidad:**

- ☐ Nubox

- ☐ Defontana
- ☐ Contabilium
- ☐ Transtecnia
- ☐ Contador externo lo maneja
- ☐ Excel
- ☐ Otro: \_\_\_\_\_

**Inventario:**

- ☐ Parte del POS
- ☐ Excel/Google Sheets
- ☐ Sistema separado: \_\_\_\_\_
- ☐ No llevo inventario
- ☐ Papel/Manual

**Clientes/CRM:**

- ☐ Excel/Google Sheets
- ☐ Sistema CRM: \_\_\_\_\_
- ☐ Whatsapp Business
- ☐ No llevo registro formal
- ☐ Otro: \_\_\_\_\_

## 3.2 Data Accessibility

**¿Qué tan fácil es para ti exportar datos de tus sistemas?**

- ☐ Muy fácil - puedo hacerlo en minutos
- ☐ Relativamente fácil - necesito buscar cómo
- ☐ Difícil - necesitaré ayuda
- ☐ No sé si es posible

**¿Qué datos tienes acceso fácil? (marca todas)**

- ☐ Ventas diarias/semanales/mensuales
- ☐ Detalle de cada transacción
- ☐ Productos/servicios por venta
- ☐ Información de clientes
- ☐ Inventario actual
- ☐ Inventario histórico
- ☐ Costos de productos/servicios
- ☐ Márgenes por producto
- ☐ Gastos operacionales
- ☐ Otro: \_\_\_\_\_

**¿Hace cuánto tiempo tienes datos históricos?**

- ☐ Menos de 3 meses
- ☐ 3-6 meses
- ☐ 6-12 meses
- ☐ 1-2 años
- ☐ 2+ años

### 3.3 Data Quality

#### ¿Qué tan completo/preciso estimas que son tus datos?

- ☐ Muy completo y preciso (95%+)
- ☐ Bastante bueno (80-95%)
- ☐ Aceptable pero hay huecos (60-80%)
- ☐ Incompleto o poco confiable (<60%)

#### ¿Hay períodos donde los datos son menos confiables?

- ☐ No
- ☐ Sí (¿cuándo?: \_\_\_\_\_)

## SECTION 4: CURRENT CHALLENGES & GOALS

---

### 4.1 Pain Points

#### ¿Cuáles son tus 3 mayores desafíos/frustraciones actuales con el negocio?

- 1.
- 2.
- 3.

#### ¿Hay decisiones específicas que te gustaría tomar con más confianza? (marca todas)

- ☐ Qué productos/servicios promocionar más
- ☐ Qué productos/servicios descontinuar
- ☐ Cuándo contratar/despedir personal
- ☐ Cuánto inventario mantener
- ☐ Precios de productos/servicios
- ☐ Horarios de operación
- ☐ Inversiones en marketing
- ☐ Expansión o nuevas líneas de negocio
- ☐ Gestión de cash flow
- ☐ Otro: \_\_\_\_\_

### 4.2 Goals

#### ¿Cuál es tu meta principal para los próximos 6-12 meses? (marca UNA)

- ☐ Aumentar ventas/ingresos
- ☐ Mejorar margen/rentabilidad
- ☐ Reducir costos
- ☐ Mejorar cash flow
- ☐ Retener más clientes
- ☐ Entender mejor mi negocio
- ☐ Escalar/expandir
- ☐ Sobrevivir temporada baja
- ☐ Otro: \_\_\_\_\_

**Si pudieras lograr UNA cosa con análisis de datos, ¿qué sería?**

## 4.3 Past Experiences

**¿Has trabajado antes con consultores o análisis de datos?**

- ☐ Sí, fue útil
- ☐ Sí, pero no fue útil
- ☐ No, esta es la primera vez

**Si sí, ¿qué funcionó bien?**

---

**¿Qué no funcionó?**

---

## SECTION 5: EXPECTATIONS & PREFERENCES

---

### 5.1 Analysis Priorities

**Ordena por importancia (1 = más importante, 5 = menos importante):**

- \_\_\_ Análisis de ventas y revenue
- \_\_\_ Análisis de productos/servicios
- \_\_\_ Análisis de clientes
- \_\_\_ Análisis de inventario
- \_\_\_ Análisis de operaciones/eficiencia

**¿Hay métricas o KPIs específicos que ya sigues?**

- ☐ Sí (¿cuáles?: \_\_\_\_\_)
- ☐ No, no sé cuáles debería seguir

**¿Prefieres análisis:**

- ☐ Detallado y técnico (números, estadísticas)
- ☐ Simple y visual (gráficos, resúmenes)
- ☐ Mix de ambos

### 5.2 Communication Preferences

**Mejor forma de contactarte:**

- ☐ Email
- ☐ WhatsApp
- ☐ Teléfono
- ☐ Videollamada

**Mejor horario para consultas mensuales:**

- ☐ Mañana (8am-12pm)
- ☐ Tarde (12pm-5pm)

- ☐ Noche (5pm-8pm)
- ☐ Fines de semana

**¿Prefieres:**

- ☐ Recibir reporte y luego agendar llamada
- ☐ Recibir reporte durante llamada (revisarlo juntos)

## 5.3 Concerns & Constraints

**¿Tienes alguna preocupación sobre compartir datos?**

- ☐ No
- ☐ Sí (explica): \_\_\_\_\_

**¿Hay datos que NO quieres que analicemos o incluyamos en reportes?**

- ☐ No
- ☐ Sí (especifica): \_\_\_\_\_

**¿Hay limitaciones de tiempo/recursos para implementar recomendaciones?**

## SECTION 6: SUCCESS METRICS

---

### 6.1 Measuring Value

**¿Cómo sabrás que GabeDA está agregando valor?** (marca todas)

- ☐ Descubro cosas que no sabía sobre mi negocio
- ☐ Tomo decisiones con más confianza
- ☐ Implemento cambios que mejoran resultados
- ☐ Ahorro tiempo en análisis/reportes
- ☐ Prevengo errores/pérdidas
- ☐ Identifico oportunidades de crecimiento
- ☐ Entiendo mejor a mis clientes
- ☐ Optimizo operaciones
- ☐ Otro: \_\_\_\_\_

**¿Qué resultado concreto esperarías ver en 3-6 meses?**

## SECTION 7: ADDITIONAL CONTEXT

---

### 7.1 Business Context

**¿Hay algo único sobre tu negocio que debería saber?**

(Ejemplo: proyecto especial próximo, cambio de estrategia, nuevo competidor, etc.)

**¿Hay competidores específicos con los que te comparas?**

---

**¿Qué hacen ellos mejor que tú?**

---

**¿Qué haces tú mejor que ellos?**

---

## 7.2 Final Thoughts

**¿Algo más que quieras compartir o que crees que debería saber?**

**¿Preguntas o preocupaciones antes de empezar?**

<br

## NEXT STEPS

---

Gracias por completar este cuestionario!

Basado en tus respuestas, prepararé el primer análisis enfocado específicamente en tus prioridades.

### **Siguiente paso:**

Te contactaré en [fecha] para:

- Confirmar cómo exportar los datos de tus sistemas
- Aclarar cualquier pregunta sobre tus respuestas
- Establecer expectativas claras para el primer reporte

### **Preguntas?**

Email: [email]

WhatsApp: [teléfono]

**Fecha de Completación:** \_\_\_\_\_

**Completado por:** \_\_\_\_\_

**Firma:** \_\_\_\_\_

## FOR GABEDA INTERNAL USE

---

### **Risk Assessment:**

- ☐ Low risk - clean data, clear goals, realistic expectations
- ☐ Medium risk - some data issues or unclear expectations
- ☐ High risk - poor data, unrealistic expectations, may not be good fit



**Recommended Focus Areas:**

- 1.
- 2.
- 3.

**Potential Challenges:**

---

**First Month Priorities:**

---

**Estimated Time Commitment:**

---

**Notes:**

---