

Ejemplo de Reporte de Auditoría de Marketing + IA

Este es un ejemplo demostrativo del tipo de informe que recibiría un cliente tras contratar la Auditoría de Marketing + IA con entrega en 72 horas.

1. Resumen Ejecutivo

El negocio presenta oportunidades claras de mejora en captación de clientes, propuesta de valor y optimización digital. Se identificaron inconsistencias en el posicionamiento y falta de claridad en los mensajes hacia el cliente objetivo.

2. Metodología

- Análisis de información provista por el cliente.
- Revisión de presencia digital (web, redes).
- Benchmark con competidores del sector.
- Evaluación asistida por IA sobre mensajes, precios, experiencia de usuario y rendimiento general.

3. Hallazgos Clave

- Mensaje comercial débil: la propuesta de valor no se diferencia claramente.
- Falta de consistencia visual entre redes sociales y sitio web.
- Competidores aplican estrategias promocionales activas mientras que la empresa no.
- El cliente ideal no está claramente definido.
- Canales de adquisición subutilizados.

4. Recomendaciones Estratégicas

- Reformular la propuesta de valor destacando beneficios y diferenciadores.
- Rediseñar la estructura del sitio web para mejorar claridad y conversión.
- Crear campañas simples de captación en Google Business Profile.
- Establecer un plan de contenido de 30 días basado en necesidades del cliente ideal.
- Ajustar precios o promociones según el análisis comparativo con competidores.

5. Plan de Acción 30/60/90 días

30 días: optimización básica de presencia digital y definición de buyer persona.

60 días: implementación de calendarización de contenido y primeras campañas de baja inversión.

90 días: revisión de KPIs, mejoras continuas y nuevas oportunidades de crecimiento.

6. Conclusión

El negocio tiene capacidad inmediata de mejorar sus resultados aplicando tácticas simples y directas en comunicación, posicionamiento y adquisición digital.