

CONSULTORÍA DE CRECIMIENTO

¿Tu empresa necesita un consultor de crecimiento?

Autoevaluación de 20 puntos y preguntas para elegir al consultor adecuado.

QUÉ INCLUYE

- 01 Autoevaluación de 20 puntos en 5 áreas
- 02 Cómo interpretar tu resultado
- 03 Preguntas para evaluar a un consultor
- 04 Hoja para preparar tu diagnóstico

CÓMO USAR ESTE RECURSO

Antes de empezar

Responde la autoevaluación con honestidad: marca solo lo que ocurre de forma habitual en tu empresa. Luego interpreta el resultado, usa las preguntas para evaluar a cualquier consultor y completa la hoja de preparación.

IMPORTANTE

Este material es una base de trabajo. Cada empresa y cada sector tienen necesidades, pasos e implementaciones distintas: adapta cada punto a tu realidad y, si quieres un análisis de tu caso, solicita el diagnóstico gratuito al final del documento.

01 · AUTOEVALUACIÓN

¿Qué tan claro está el crecimiento de tu empresa?

Marca cada afirmación que describa tu situación actual.

Claridad

- ☐ No sabemos con certeza qué canal trae a los mejores clientes.
- ☐ No tenemos una meta de ventas mensual con números concretos.
- ☐ Nuestra oferta cuesta explicarla en una frase.
- ☐ Competimos principalmente por precio.

Atracción

- ☐ Invertimos en marketing sin saber qué parte funciona.
- ☐ Los resultados dependen de referidos o de temporadas.
- ☐ Publicamos contenido sin un objetivo comercial claro.
- ☐ Hemos cambiado de agencia o proveedor sin ver una diferencia real.

Conversión

- ☐ Recibimos visitas o mensajes, pero pocos se convierten en clientes.
- ☐ Nuestra página web no genera contactos de forma constante.
- ☐ Enviamos precios antes de entender la necesidad del cliente.
- ☐ No tenemos casos o pruebas que respalden nuestra propuesta.

Seguimiento

- ☐ Se nos olvidan seguimientos o cotizaciones.
- ☐ La información de los clientes está en WhatsApp, Excel o en la memoria del equipo.
- ☐ No sabemos cuántas oportunidades tenemos abiertas.
- ☐ Tardamos horas o días en responder a un interesado.

Sistema

- ☐ Usamos varias herramientas que no están conectadas.
- ☐ Hacemos a mano tareas que se repiten todos los días.
- ☐ El crecimiento depende de que el dueño esté encima de todo.
- ☐ No revisamos métricas comerciales cada semana.

Interpretación del resultado

Afirmaciones marcadas	Lectura	Siguiente paso sugerido
0 - 5	Tu crecimiento tiene bases sólidas.	Optimiza con datos y considera apoyo puntual en áreas específicas.
6 - 11	Hay fugas en una o dos áreas del sistema.	Identifica el área con más marcas: ahí suele estar el cuello de botella.
12 - 20	El crecimiento depende más del esfuerzo que del sistema.	Un diagnóstico integral te ayudará a priorizar antes de invertir más.

ÁREA CON MÁS MARCAS

El área donde marcaste más afirmaciones suele ser el primer lugar para trabajar. Mejorar ese punto normalmente genera más impacto que reforzar lo que ya funciona.

02 · EVALUAR

Preguntas para elegir a un consultor de crecimiento

Úsalas en la primera conversación con cualquier candidato. Anota qué responde y cómo lo explica.

Pregunta	Qué deberías escuchar
¿Cómo haces el diagnóstico?	Un método claro que revise oferta, canales, conversión, seguimiento y números.
¿Qué necesitas saber de mi empresa?	Preguntas sobre tus clientes, tu proceso de venta y tus datos, no solo sobre redes.
¿Cómo decides qué hacer primero?	Priorización por impacto y esfuerzo según el cuello de botella.
¿Qué recibiré y en cuánto tiempo?	Entregables concretos, tiempos y responsables.
¿Cómo mediremos el avance?	Indicadores definidos antes de empezar.
¿Qué pasa si algo no funciona?	Un proceso de revisión y ajuste, sin promesas de resultados garantizados.

Señales de alerta

- ☐ Propone una solución o un paquete antes de conocer tu negocio.
- ☐ Promete resultados garantizados o cifras sin conocer tus datos.
- ☐ Solo habla de herramientas o de redes sociales.
- ☐ No puede explicar su método en palabras sencillas.
- ☐ No define entregables ni forma de medir.

03 · PREPARACIÓN

Hoja para preparar tu diagnóstico

Completa lo que sepas, aunque sea aproximado. Esta información hace el diagnóstico más rápido y preciso.

Clientes o ventas por mes

Cantidad aproximada y valor promedio de cada venta.

Canales por los que llegan los clientes

Referidos, Instagram, anuncios, Google, WhatsApp...

Inversión actual en marketing

Cuánto y en qué: pauta, contenido, agencia, herramientas.

Herramientas que usas

Web, CRM, WhatsApp Business, plataformas de anuncios.

Qué has probado antes y qué pasó

Qué quieres lograr en los próximos 6 meses

SIGUIENTE PASO

Cada empresa es diferente. Tu solución también debería serlo.

Este recurso te da una base, pero cada necesidad, cada paso a seguir y cada implementación son distintos según tu empresa y tu sector. Por eso trabajo así: primero realizo un diagnóstico y después te presento una propuesta personalizada.

01 Solicitas tu diagnóstico gratuito
Un formulario breve sobre tu empresa y tu reto actual.

02 Analizo tu negocio
Adquisición, conversión, seguimiento, tecnología y oportunidades.

03 Asesoría estratégica de 30 minutos
Hallazgos, cuellos de botella y prioridades para tu caso.

04 Propuesta personalizada
Si tiene sentido trabajar juntos, la arquitectura que necesita tu empresa.

Solicitar diagnóstico gratuito

lucasleonl.com/diagnostico-gratuito
WhatsApp +57 310 338 5305

Diagnóstico sin costo · Asesoría de 30 minutos · Sin compromiso

Instagram @lucasleon979 · lucasleonl.com