

ARQUITECTURA DE CRECIMIENTO

Lienzo de Arquitectura de Crecimiento

Diseña el sistema de adquisición de clientes de tu empresa, sistema por sistema.

QUÉ INCLUYE

- 01 Lienzo de los 5 sistemas para completar
- 02 Mapa del recorrido de tu cliente
- 03 Autoevaluación de madurez por sistema
- 04 Plan de prioridades a 90 días

CÓMO USAR ESTE RECURSO

Antes de empezar

Trabaja cada sistema por separado respondiendo las preguntas. Después evalúa la madurez de cada uno y usa el plan de 90 días para priorizar. Recuerda: no existe un orden universal; empieza por el sistema que más limita tu crecimiento.

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 · LIENZO

Los 5 sistemas de tu empresa

01 · Identidad

¿A quién quieres atraer?

Cliente ideal, situación y problema.

¿Cuál es tu oferta principal?

Qué prometes y bajo qué condiciones.

¿Por qué deberían elegirte?

Tu diferencia frente a sus alternativas.

02 · Atracción

¿Qué canales usa tu cliente?

Dónde está y dónde busca soluciones.

¿Qué contenido o anuncios generan atención hoy?

¿Qué canal vas a priorizar?

Uno o dos que puedas sostener con calidad.

03 · Conversión

¿Qué acción quieres que tome el prospecto?

Escribir, agendar, cotizar, comprar.

¿Dónde ocurre esa acción?

Web, landing, WhatsApp, tienda.

¿Qué le impide avanzar hoy?

Fricciones, dudas, falta de confianza.

04 · Seguimiento

¿Qué pasa después del primer contacto?

¿Cuáles son tus etapas de venta?

¿Dónde se pierden más oportunidades?

05 · Automatización

¿Qué tareas repites todos los días?

.....

.....

¿Qué herramientas usas y están conectadas?

.....

.....

¿Qué automatizarías primero?

.....

.....

02 · RECORRIDO

Mapa del recorrido de tu cliente

Etapa	¿Qué piensa o siente?	Punto de contacto	¿Qué necesita para avanzar?
Descubre			
Considera			
Contacta			
Decide			
Compra			
Recompra / recomienda			

03 · AUTOEVALUACIÓN

Madurez de cada sistema

Califica de 1 a 5. 1 = no existe o es improvisado · 3 = existe pero con fugas · 5 = estructurado, medido y optimizado.

Sistema	Qué evaluar	1	2	3	4	5
Identidad	Oferta clara, diferenciación, comunicación coherente.					
Atracción	Canales definidos, contenido y pauta con objetivo.					
Conversión	Web/WhatsApp diseñados para generar oportunidades.					
Seguimiento	CRM, etapas, cadencia y responsables.					
Automatización	Tareas repetitivas automatizadas y herramientas conectadas.					

CÓMO LEER EL RESULTADO

El sistema con menor puntuación suele ser el cuello de botella. Mejorar ese punto normalmente genera más impacto que optimizar lo que ya funciona.

04 · PLAN

Prioridades a 90 días

Periodo	Sistema prioritario	Acciones principales	Indicador de éxito
Mes 1			
Mes 2			
Mes 3			

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

lucasleon.co/diagnostico-gratuito
WhatsApp +57 310 338 5305

Diagnóstico sin costo · Asesoría de 30 minutos · Sin compromiso

Instagram @lucasleon979 · lucasleon.co