

¿Está listo tu marketing B2B?

10 preguntas para saber en qué etapa está tu empresa
y cuál es el paso que más urge resolver.

Cómo usarlo: Marca Sí o No en cada pregunta. Donde acumules más No, ahí está tu mayor prioridad.

	PREGUNTA	SÍ / NO
1	NEGOCIO Y OBJETIVO ¿Tienes claro el objetivo de marketing de tu negocio este año? <i>Un objetivo específico y medible, no solo "vender más".</i>	☐ Sí ☐ No
2	CLIENTE IDEAL ¿Puedes describir a tu cliente ideal en menos de 3 minutos? <i>Industria, cargo, tamaño de empresa y sus principales problemas.</i>	☐ Sí ☐ No
3	PROBLEMA QUE RESUELVES ¿Sabes cuál es el problema específico que tu servicio resuelve? <i>No el genérico del sector, sino el concreto de tu cliente ideal.</i>	☐ Sí ☐ No
4	PROPUESTA DE VALOR ¿Tu propuesta de valor te diferencia claramente de tu competencia? <i>Junto a la de un competidor, ¿se notaría la diferencia?</i>	☐ Sí ☐ No
5	MENSAJE CLARO ¿El mensaje que usas comunica tu diferenciador de forma simple? <i>Un extraño debe entender qué haces y para quién en 10 segundos.</i>	☐ Sí ☐ No

	PREGUNTA	SÍ / NO
6	CANALES PRIORITARIOS ¿Sabes en cuáles 1 o 2 canales está realmente tu cliente ideal? <i>No se trata de estar en todos lados, sino donde más importa.</i>	☐ Sí ☐ No
7	ACTIVOS DE MARKETING ¿Tu página web, redes y materiales reflejan tu identidad de marca? <i>Consistencia visual y de mensaje en todos tus puntos de contacto.</i>	☐ Sí ☐ No
8	SEGUIMIENTO COMERCIAL ¿Tienes un proceso documentado para dar seguimiento a prospectos? <i>¿Sabes qué pasa con cada contacto después del primer acercamiento?</i>	☐ Sí ☐ No
9	ALINEACIÓN ESTRATÉGICA ¿Tus acciones de marketing están alineadas con tu objetivo de negocio? <i>Cada publicación o campaña debería acercarte a ese objetivo.</i>	☐ Sí ☐ No
10	MEDICIÓN ¿Estás midiendo los resultados de tus acciones de marketing? <i>Al menos una métrica por canal que confirme si está funcionando.</i>	☐ Sí ☐ No

¿Qué hacer con tus resultados?

- | | | |
|--------|-----------|---|
| 8 – 10 | Sí | Tu marketing tiene base sólida. Siguiente paso: optimizar y escalar. |
| 5 – 7 | Sí | Hay avances pero falta consistencia. Identifica dónde se rompe la cadena. |
| 0 – 4 | Sí | Es momento de construir la base. El Mapa de Marketing es tu punto de partida. |

Descarga el Mapa de Marketing gratuito en mktcoach.com