



SISTEMA DE SEGUIMIENTO INTELIGENTE

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO INICIAL

Pepitona

CLIENTE

Pepi Domingues

FECHA

24 de julio de 2026

EXPEDIENTE

**b76f9862-c1a4-4e08-b4fc-
7dbfd6d772ac****ÁREAS EN
ATENCIÓN****2** de 6**ÁREAS
CONSOLIDADAS****0** de 6**ACCIONES
PRIORITARIAS****3**

NEXO IA

PANORAMA GENERAL

Estado general del negocio

Antes de entrar en el detalle, así ve NEXO IA la salud de las seis áreas clave de tu negocio.



Diferenciación y Propuesta de Valor



Captación y Visibilidad



Estrategia y Gestión del Negocio



Organización, Procesos y Equipo



Experiencia y Entrega del Servicio



Fidelización y Rentabilidad por Cliente

RESUMEN EJECUTIVO

En una mirada

Esto es lo esencial de tu diagnóstico, antes de entrar en el detalle.

Situación general

⚠ ÁREAS EN ATENCIÓN

2 de 6

✅ ÁREAS CONSOLIDADAS

0 de 6

🔗 ACCIONES INMEDIATAS

3

Prioridades

1

Dependencia del fin de semana

Afecta directamente a captación y visibilidad. Cuanto más tiempo pase sin resolverse, mayor será su impacto en el crecimiento de tu negocio.

Primer paso: Diseñar un plan de acciones específico para sostener la actividad fuera de los picos de fin de semana.

2

Baja diferenciación

Afecta directamente a diferenciación y propuesta de valor. Cuanto más tiempo pase sin resolverse, mayor será su impacto en el crecimiento de tu negocio.

Primer paso: Definir de forma explícita el perfil de cliente objetivo y validarlo frente al público real.

3

Baja captación

Afecta directamente a captación y visibilidad. Cuanto más tiempo pase sin resolverse, mayor será su impacto en el crecimiento de tu negocio.

Primer paso: Implementar el seguimiento del origen de los clientes nuevos.

Por dónde empezar

PRIMER PASO RECOMENDADO

Diferenciación y Propuesta de Valor. Que el negocio tenga una razón de elección clara y consistente frente a la competencia.

ACCIONES INMEDIATAS

Qué hacer ahora

Estos son los 3 problemas más urgentes detectados en tu diagnóstico. Conviene estabilizarlos antes de avanzar en el Roadmap Estratégico.

1

ACCIÓN INMEDIATA 1 DE 3

Dependencia del fin de semana

POR QUÉ ES URGENTE

Afecta directamente a captación y visibilidad. Cuanto más tiempo pase sin resolverse, mayor será su impacto en el crecimiento de tu negocio.

MARKETING Y CAPTACIÓN

Diseñar un plan de acciones específico para sostener la actividad fuera de los picos de fin de semana.

Esta acción pertenece a la palanca Captación y Visibilidad, que en tu Roadmap Estratégico ocupa la posición 2.

2**ACCIÓN INMEDIATA 2 DE 3****Baja diferenciación****POR QUÉ ES URGENTE**

Afecta directamente a diferenciación y propuesta de valor. Cuanto más tiempo pase sin resolverse, mayor será su impacto en el crecimiento de tu negocio.

ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO

Definir de forma explícita el perfil de cliente objetivo y validarlo frente al público real.

Esta acción pertenece a la palanca Diferenciación y Propuesta de Valor, que en tu Roadmap Estratégico ocupa la posición 1.

3**ACCIÓN INMEDIATA 3 DE 3****Baja captación****POR QUÉ ES URGENTE**

Afecta directamente a captación y visibilidad. Cuanto más tiempo pase sin resolverse, mayor será su impacto en el crecimiento de tu negocio.

MARKETING Y CAPTACIÓN

Implementar el seguimiento del origen de los clientes nuevos.

Esta acción pertenece a la palanca Captación y Visibilidad, que en tu Roadmap Estratégico ocupa la posición 2.

ROADMAP ESTRATÉGICO

Hacia dónde vas

Este es el orden recomendado para trabajar las seis palancas de tu negocio, calculado a partir de tus respuestas.

1

Diferenciación y Propuesta de Valor

Que el negocio tenga una razón de elección clara y consistente frente a la competencia.

En igualdad de urgencia con otras palancas, se prioriza Diferenciación y Propuesta de Valor porque es la que más impacto tiene sobre el resto del negocio. Fortalecer esta palanca mejorará directamente Captación y Visibilidad, Experiencia y Entrega del Servicio, Fidelización y Rentabilidad por Cliente. También es condición necesaria para que Captación y Visibilidad pueda avanzar con eficacia.

ACCIONES RECOMENDADAS

- Definir de forma explícita el perfil de cliente objetivo y validarlo frente al público real.
- Construir un mensaje de diferenciación claro y aplicarlo de forma consistente en toda la comunicación.
- Establecer una revisión periódica de la propuesta frente a la competencia.

Baja diferenciación

2

Captación y Visibilidad

Generar un flujo de clientes nuevos activo y medible, sin depender del azar.

Se recomienda priorizar Captación y Visibilidad porque agrupa los problemas más urgentes detectados en este negocio. Fortalecer esta palanca mejorará directamente Fidelización y Rentabilidad por Cliente. Su eficacia real depende de resolver antes Diferenciación y Propuesta de Valor.

ACCIONES RECOMENDADAS

- Diseñar un plan de acciones específico para sostener la actividad fuera de los picos de fin de semana.
- Anticipar la estacionalidad del negocio con datos y planificar con antelación.
- Implementar el seguimiento del origen de los clientes nuevos.
- Diseñar y sistematizar canales de captación medibles.
- Establecer un calendario de acciones para reforzar los días y momentos de baja afluencia.
- Mejorar la visibilidad online del negocio en búsquedas relevantes.
- Sistematizar la respuesta a reseñas y la gestión activa de la reputación.
- Alinear el contenido visual publicado con la experiencia real del local.

Dependencia del fin de semana

Baja captación

Reputación digital débil

3

Estrategia y Gestión del Negocio

Priorizar con datos y secuenciar el crecimiento en vez de reaccionar día a día.

En igualdad de urgencia con otras palancas, se prioriza Estrategia y Gestión del Negocio porque es la que más impacto tiene sobre el resto del negocio.

Fortalecer esta palanca sostendrá Diferenciación y Propuesta de Valor, Captación y Visibilidad, Experiencia y Entrega del Servicio, Fidelización y Rentabilidad por Cliente.

ACCIONES RECOMENDADAS

- Implementar indicadores básicos del negocio que sustituyan la decisión por intuición.
- Establecer un proceso de resolución de raíz para los problemas recurrentes.
- Realizar un ejercicio de identificación y priorización de los problemas del negocio.
- Definir un plan de crecimiento a doce meses con seguimiento periódico.

Escasa estrategia comercial

Falta de visión estratégica de crecimiento

4

Organización, Procesos y Equipo

Sostener el estándar del negocio sin depender de la presencia constante del propietario.

Se recomienda trabajar primero Organización, Procesos y Equipo porque, sin resolverla, Experiencia y Entrega del Servicio no podrá ejecutarse con eficacia. Fortalecer esta palanca sostendrá Experiencia y Entrega del Servicio.

ACCIONES RECOMENDADAS

- Documentar procesos operativos clave que permitan al equipo actuar sin supervisión directa.
- Establecer criterios de atención compartidos y formación del equipo.

Dependencia excesiva del propietario

5

Experiencia y Entrega del Servicio

Sostener una experiencia consistente que cumpla lo que la propuesta de valor promete.

En igualdad de urgencia con otras palancas, se prioriza Experiencia y Entrega del Servicio porque es la que más impacto tiene sobre el resto del negocio.

Fortalecer esta palanca mejorará directamente Fidelización y Rentabilidad por Cliente, Captación y Visibilidad. También es condición necesaria para que Fidelización y Rentabilidad por Cliente pueda avanzar con eficacia. Su eficacia real depende de resolver antes Organización, Procesos y Equipo.

ACCIONES RECOMENDADAS

- Diseñar la experiencia de ambiente (música, luz, decoración) como un sistema coherente.
- Definir criterios de atención compartidos y formar al equipo en ellos.
- Medir y gestionar activamente los tiempos de espera en los momentos críticos.
- Analizar y documentar los días y horarios de mayor ingreso para organizar la operación en consecuencia.
- Rediseñar el aprovechamiento del espacio (terraza, barra, mesas) según patrones reales de demanda.
- Dimensionar la capacidad de atención en horas punta para evitar pérdida de ventas.

Experiencia de cliente inconsistente

Ocupación irregular

6

Fidelización y Rentabilidad por Cliente

Conseguir que el cliente ya captado vuelva más veces y deje más margen por visita.

Se recomienda priorizar Fidelización y Rentabilidad por Cliente porque agrupa los problemas más urgentes detectados en este negocio. Su eficacia real depende de resolver antes Experiencia y Entrega del Servicio.

ACCIONES RECOMENDADAS

- Implementar un sistema de medición de la repetición de visita.
- Diseñar un programa de fidelización con motivos reales de vuelta.
- Establecer un canal de contacto con clientes habituales fuera de su visita.
- Calcular y monitorizar el ticket medio de forma periódica.
- Rediseñar la carta priorizando los productos de mayor rentabilidad.
- Formar al equipo en venta sugerida y venta cruzada.

Baja recurrencia

Ticket medio insuficiente



CIERRE

El punto de partida

Este diagnóstico no es un informe cerrado. Es el inicio de un proceso de mejora que, a partir de ahora, depende de las decisiones que tomes.

Has visto con claridad qué ocurre en tu negocio, qué debe resolverse primero y hacia dónde debe evolucionar. Ese es el trabajo de comprensión — el trabajo de transformación empieza ahora.

Los negocios que crecen de forma sólida no son los que reaccionan a los problemas, sino los que actúan sobre ellos con método. Las acciones inmediatas y el roadmap que acabas de leer son ese método.

NEXO IA · Sistema de Seguimiento Inteligente