



SISTEMA DE SEGUIMIENTO INTELIGENTE

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO INICIAL BEACH POINT

CLIENTE

Beatriz Gené Solà

FECHA

27 de julio de 2026

EXPEDIENTE

eeed28ce-8a59-467f-b8f4-
d6f5636a898f

△ ÁREAS EN
ATENCIÓN

0 de 6

✓ ÁREAS
CONSOLIDADAS

0 de 6

↗ ACCIONES
PRIORITARIAS

0

NEXO IA

PANORAMA GENERAL

Estado general del negocio

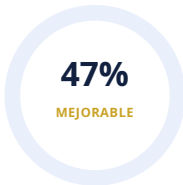
Antes de entrar en el detalle, así ve NEXO IA la salud de las seis áreas clave de tu negocio.



Estrategia y Gestión del Negocio



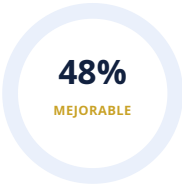
Diferenciación y Propuesta de Valor



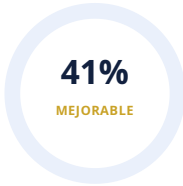
Captación y Visibilidad



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

0 de 6

 ÁREAS CONSOLIDADAS

0 de 6

 ACCIONES INMEDIATAS

0

Por dónde empezar

PRIMER PASO RECOMENDADO

Estrategia y Gestión del Negocio. Priorizar con datos y secuenciar el crecimiento en vez de reaccionar día a día.

ACCIONES INMEDIATAS

Qué hacer ahora

Ningún problema en prioridad P1 con tus respuestas — no hay urgencias que estabilizar de inmediato. Puedes continuar directamente con tu Roadmap Estratégico.

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

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

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

Falta de visión estratégica de crecimiento

Escasa estrategia comercial

2

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

3

Captación y Visibilidad

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

Se sitúa en esta posición porque, entre las palancas restantes, Captación y Visibilidad presenta la mayor gravedad media en sus problemas activos. Fortalecer esta palanca mejorará directamente Fidelización y Rentabilidad por Cliente. Su eficacia real depende de resolver antes Diferenciación y Propuesta de Valor.

ACCIONES RECOMENDADAS

- 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.
- 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.

Baja captación

Reputación digital débil

Dependencia del fin de semana

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

- 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.
- 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.

Ticket medio insuficiente

Baja recurrencia



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