



Diagnóstico estratégico para peluquerías y barberías

Diagnóstico Inicial

NEGOCIO

Peluquería Mar Azul

CLIENTE

Laura Martínez

FECHA

18 de julio de 2026

EXPEDIENTE

EXP-2026-000142

PÁGINA 2 DE 9

Situación general

Este diagnóstico recoge lo que tus respuestas al cuestionario sugieren sobre el funcionamiento actual del negocio. No es un juicio definitivo: es una primera valoración pensada para ayudarte a decidir por dónde empezar.

Qué parece estar funcionando

- ☒ Reserva y atención inicial
- ☒ Experiencia del cliente
- ☒ Recurrencia y fidelización
- ☒ Dirección y mejora

Qué requiere atención

- ☐ Elevada dependencia del propietario
- ☐ Visibilidad digital sin sistema de conversión
- ☐ Saturación que impide crecer

Cobertura de respuestas

100% de las preguntas aplicables al negocio fueron respondidas y se usaron en este cálculo.

Confianza global de esta lectura

Nivel de confianza global de este diagnóstico:
Media, según la cantidad y claridad de las respuestas disponibles.

Alcance y prudencia de esta lectura

Este diagnóstico se basa en 52 respuestas sobre tu negocio y refleja lo que esas respuestas sugieren, no una auditoría externa. Las puntuaciones y criticidades de esta matriz son propuestas técnicas candidatas (v1.1.0-candidate), no validadas todavía con pilotos reales.

PÁGINA 3 DE 9

Fortalezas y bases positivas

Estas son las 4 áreas con la lectura más favorable dentro de tus respuestas.

Reserva y atención inicial

Qué lo respalda: Se apoya en 2 respuestas de esta área con resultado positivo, dentro de un nivel de madurez calificado como "consistente".

Por qué es una base útil: Un sistema de reservas fiable evita citas perdidas y da una primera impresión profesional desde el primer contacto.

Experiencia del cliente

Qué lo respalda: Se apoya en una respuesta de esta área con resultado positivo, dentro de un nivel de madurez calificado como "en desarrollo".

Por qué es una base útil: Una experiencia consistente, independientemente de quién atienda, construye confianza y hace que el cliente vuelva.

Recurrencia y fidelización

Qué lo respalda: Se apoya en una respuesta de esta área con resultado positivo, dentro de un nivel de madurez calificado como "en desarrollo".

Por qué es una base útil: Los clientes que repiten sostienen el negocio con menos esfuerzo comercial que captar clientes nuevos constantemente.

Dirección y mejora

Qué lo respalda: Se apoya en una respuesta de esta área con resultado positivo, dentro de un nivel de madurez calificado como "frágil".

Por qué es una base útil: Revisar periódicamente cómo va el negocio permite corregir el rumbo antes de que un problema pequeño se agrave.

Estas fortalezas son la base sobre la que construir las mejoras señaladas en las páginas siguientes — no partes de cero.

PÁGINA 4 DE 9 · PROBLEMA PRINCIPAL DETECTADO

Elevada dependencia del propietario

PRIORIDAD 1



Severidad alta

3 señales relacionadas (1 alerta crítica y 2 patrones compuestos), detectadas en distintas partes del cuestionario.

Qué sugieren los datos

Los datos sugieren: elevada dependencia del propietario. Este problema agrupa 3 señales relacionadas detectadas en distintas respuestas.

Por qué importa para el negocio

Es la Prioridad 1 de este diagnóstico, con severidad alta y respaldada por 3 señales relacionadas. Por eso conviene resolverla antes que el resto de cuestiones detectadas.

Posibles consecuencias si se mantiene

Conviene revisar esto. El negocio puede detenerse o degradarse significativamente si el propietario no está presente.

Elevada dependencia del propietario

PRIORIDAD 1 DE ESTE DIAGNÓSTICO INICIAL

Primera orientación

Si solo pudieras revisar una cosa antes que el resto, sería: elevada dependencia del propietario.

PÁGINA 5 DE 9

Segunda y tercera prioridad

Dos problemas distintos al principal, con su propia evidencia y su propio nivel de severidad.

Visibilidad digital sin sistema de conversión

PRIORIDAD 2



Severidad media

Qué se ha observado: Los datos sugieren: visibilidad digital sin sistema de conversión.

Evidencia que lo sostiene: Detectado a partir de una única señal.

Efecto probable sobre el negocio: Conviene revisar esto. Es probable que parte del esfuerzo de visibilidad no se esté traduciendo en clientes nuevos medibles.

Saturación que impide crecer

PRIORIDAD 3



Severidad media

Qué se ha observado: Los datos sugieren: saturación que impide crecer.

Evidencia que lo sostiene: Detectado a partir de una única señal.

Efecto probable sobre el negocio: Conviene revisar esto: es posible que picos de demanda mal repartidos entre el equipo; riesgo de no poder atender más clientes sin reorganizar antes.

Con la evidencia disponible, estas dos prioridades no comparten todavía una causa de fondo documentada con la Prioridad 1 — se tratan como cuestiones independientes. La página siguiente desarrolla esta lectura causal.

PÁGINA 6 DE 9

Cómo se relacionan los problemas

Los datos sugieren que varias señales podrían compartir la misma causa de fondo — conviene verificar esta lectura con quien conoce el día a día del negocio.



Esta lectura podría estar contribuyendo a más de una de las prioridades señaladas en este informe. No se trata de una certeza absoluta, sino de un patrón que conviene contrastar.

Otras prioridades, sin relación causal documentada todavía

Con la evidencia disponible, estas cuestiones se mantienen como independientes:

- Visibilidad digital sin sistema de conversión
- Saturación que impide crecer

Primera orientación práctica

Tres comprobaciones proporcionadas para los próximos 7-14 días — no es todavía el plan de acción completo.

1

Elevada dependencia del propietario

Qué revisar: Verificar con el negocio si esta dependencia es real y, de confirmarse, documentar y delegar al menos los procesos críticos de decisión diaria en otra persona de confianza.

Para qué sirve: Confirmar si esta señal corresponde a un problema real del negocio antes de planificar una acción mayor.

Qué observar: Si sigue apareciendo evidencia de "elevada dependencia del propietario" en el día a día del negocio en las próximas semanas.

2

Visibilidad digital sin sistema de conversión

Qué revisar: Añadir una llamada a la acción explícita (reservar/contactar) en publicaciones y ficha de Google, con seguimiento de origen.

Para qué sirve: Confirmar si esta señal corresponde a un problema real del negocio antes de planificar una acción mayor.

Qué observar: Si sigue apareciendo evidencia de "visibilidad digital sin sistema de conversión" en el día a día del negocio en las próximas semanas.

3

Saturación que impide crecer

Qué revisar: Revisar el reparto de agenda entre profesionales y la visibilidad de huecos por horas.

Para qué sirve: Confirmar si esta señal corresponde a un problema real del negocio antes de planificar una acción mayor.

Qué observar: Si sigue apareciendo evidencia de "saturación que impide crecer" en el día a día del negocio en las próximas semanas.

Estos son primeros pasos de comprobación, proporcionados al tamaño del negocio — no un calendario a 30/60/90 días, ni una asignación formal de responsables o indicadores. Ese desarrollo completo forma parte del diagnóstico completo.

PÁGINA 8 DE 9

Conclusión y siguiente paso

Un resumen de lo que este primer diagnóstico ha permitido identificar.

Principal fortaleza

Reserva y atención inicial

Principal problema

Elevada dependencia del propietario

Primera prioridad

Elevada dependencia del propietario

Aspecto a verificar

Verificar con el negocio si esta dependencia es real y, de confirmarse, documentar y delegar al menos los procesos críticos de decisión diaria en otra persona de confianza.

A partir de tus 52 respuestas, este informe señala dónde conviene empezar. Todavía no desarrolla todas las causas, todas las acciones, los responsables ni los indicadores de seguimiento de cada prioridad detectada.

Este informe identifica dónde conviene empezar.

FIN DEL DIAGNÓSTICO INICIAL

AMPLÍA TU DIAGNÓSTICO

¿Quieres profundizar en la situación de tu negocio?

Ya tienes una primera lectura de la situación de tu negocio. Si quieres convertirla en un plan de mejora más detallado, puedes ampliar tu diagnóstico sin volver a responder el cuestionario.

Qué recibirás con el Diagnóstico Completo

- ✓ Análisis detallado de las diez dimensiones del negocio.
- ✓ Priorización ampliada de los puntos de mejora.
- ✓ Responsables recomendados para cada acción.
- ✓ Recomendaciones adaptadas a las respuestas ya facilitadas.
- ✓ Explicación completa de fortalezas, debilidades y relaciones entre problemas.
- ✓ Plan de acción estructurado a 30, 60 y 90 días.
- ✓ Indicadores para comprobar la evolución.
- ✓ Una sesión de asesoría individual 1 a 1 para revisar los resultados, aclarar las prioridades y orientar los siguientes pasos.

No tendrás que repetir el cuestionario

Utilizaremos las mismas 52 respuestas que ya has completado para generar el Diagnóstico Completo.

ACCEDER AL DIAGNÓSTICO COMPLETO

Al pulsar el botón accederás a una página segura donde podrás completar la ampliación de tu diagnóstico.