

Este formulario nos permite construir una visión completa de tu negocio antes de comenzar. Entre más detalle compartas, con mayor precisión podremos diseñar tu sistema. Toda la información es estrictamente confidencial.

## SECCIÓN 1

## INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

*¿Con quién estamos trabajando?*

## 1. Nombre del negocio

---

## 2. Nombre y cargo del tomador de decisiones principal

---

## 3. Correo electrónico de contacto

---

## 4. Teléfono de contacto

---

## 5. ¿Cuáles son tus 3 principales metas de negocio para los próximos 3 a 6 meses?

☐ Aumentar reservaciones / reservas☐ Aumentar clientes recurrentes☐ Aumentar asistencia a eventos☐ Mejorar visibilidad en línea☐ Aumentar gasto promedio por cliente☐ Lanzar nueva oferta o servicioOtro: 

---

## 6. ¿Cuál es tu mayor reto de crecimiento en este momento?

---

---

## SECCIÓN 2

## CAPACIDAD E INGRESOS

*Entendiendo el tamaño de tu negocio*

## 1. ¿Cuál es tu capacidad máxima diaria? (mesas, sesiones, clientes, etc.)

---

## 2. En promedio, ¿cuántas reservaciones recibes por semana?

---

3. ¿Cuál es el valor promedio de transacción por cliente?

---

4. ¿Cuál es tu día más lento de la semana?

---

5. ¿Cuál es tu día de mayor ingreso de la semana?

---

6. ¿Conoces el valor de vida de tu cliente? (Estima si no estás seguro/a)

---

### SECCIÓN 3

## FLUJO DE PROSPECTOS Y CONVERSIÓN

*¿De dónde vienen y dónde se pierden?*

1. ¿De dónde proviene la mayoría de tus nuevos clientes?

- |                                             |                                                        |
|---------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Instagram          | <input type="checkbox"/> Recomendación de boca en boca |
| <input type="checkbox"/> Búsqueda en Google | <input type="checkbox"/> Anuncios pagados              |
| <input type="checkbox"/> Clientes de paso   | <input type="checkbox"/> Otro: _____                   |

2. Aproximadamente, ¿cuántas consultas (DMs, llamadas, mensajes) recibes por semana?

---

3. ¿Cuáles son las 5 preguntas más frecuentes que hacen los clientes antes de reservar?

*Pregunta 1*

---

*Pregunta 2*

---

*Pregunta 3*

---

*Pregunta 4*

---

## Pregunta 5

## 4. ¿Cómo reservan o hacen su pedido actualmente los clientes?

- |                                                 |                                                  |
|-------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Teléfono               | <input type="checkbox"/> Formulario en sitio web |
| <input type="checkbox"/> DM de Instagram        | <input type="checkbox"/> WhatsApp                |
| <input type="checkbox"/> Plataforma de terceros | <input type="checkbox"/> Otro: _____             |

## 5. ¿Llevas registro de tu tasa de conversión de consulta a reserva?

- |                                            |                             |
|--------------------------------------------|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> Sí — es de: _____ | <input type="checkbox"/> No |
|--------------------------------------------|-----------------------------|

## 6. ¿Dónde sientes que pierdes más clientes potenciales?

- |                                                   |                                             |
|---------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Consulta → Reserva       | <input type="checkbox"/> Reserva → Llegada  |
| <input type="checkbox"/> Primera visita → Regreso | <input type="checkbox"/> Después del evento |

## SECCIÓN 4

## RETENCIÓN Y CLIENTES RECURRENTE

*Convirtiendo visitas únicas en clientes fieles*

## 1. ¿Actualmente recopilas correos electrónicos de tus clientes?

- |                                                               |                             |
|---------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> Sí — aprox. cuántos contactos: _____ | <input type="checkbox"/> No |
|---------------------------------------------------------------|-----------------------------|

## 2. ¿Recopilas números de teléfono para marketing?

- |                             |                             |
|-----------------------------|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> Sí | <input type="checkbox"/> No |
|-----------------------------|-----------------------------|

## 3. ¿Tienes algún sistema de lealtad o incentivo para que los clientes regresen?

- |                                              |                             |
|----------------------------------------------|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> Sí — describe abajo | <input type="checkbox"/> No |
|----------------------------------------------|-----------------------------|

## 4. ¿Qué porcentaje de tus clientes regresa dentro de los primeros 30 días? (Estima si no sabes)

## 5. ¿Estarías dispuesto/a a ofrecer un incentivo VIP?

- |                                            |                                             |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Descuento         | <input type="checkbox"/> Artículo gratis    |
| <input type="checkbox"/> Acceso anticipado | <input type="checkbox"/> Eventos exclusivos |

Otro: \_\_\_\_\_

## SECCIÓN 5

## EVENTOS Y PROMOCIONES

*Si aplica*

1. ¿Organizas eventos recurrentes o noches promocionales?

☐ Sí☐ No

2. ¿Qué eventos tienes planeados en los próximos 60 días?

---

---

3. ¿Cuál es tu meta de asistencia promedio por evento?

---

4. ¿Cuál es tu punto de equilibrio por evento?

---

5. ¿Cuál ha sido tu promoción más exitosa en el último año?

---

6. ¿Qué ha tenido bajo rendimiento?

---

## SECCIÓN 6

## AUTOMATIZACIÓN Y EFICIENCIA OPERATIVA

*¿Dónde recuperamos tiempo y dinero?*

1. ¿Cuáles tareas repetitivas te consumen más tiempo cada semana?

---

---

2. ¿Cuáles de las siguientes opciones reducirían tu carga de trabajo de inmediato?

☐ Respuestas automáticas por DM☐ Confirmaciones de reserva automáticas☐ Sistema de recordatorio de eventos☐ Seguimiento automático por correo☐ Automatización de respuesta a reseñas☐ Campañas de reactivación de clientes

**3. ¿Actualmente estás haciendo publicidad pagada?**☐ Sí — presupuesto mensual: \$ \_\_\_\_\_☐ No

---

**Firma del cliente****Fecha**

---

**Nombre con letra de molde**

*Gracias por tomarte el tiempo de completar este formulario. Revisamos cada respuesta con cuidado para diseñar un sistema hecho específicamente para tu negocio.*