aumenta

CHECKLIST

Checklist para evaluar tu stack tecnológico de marketing

Descubre qué herramientas de tu negocio están funcionando, cuáles se están quedando cortas y cuáles podrías estar pagando sin usar.

Antes de empezar

Tu stack tecnológico es el conjunto de herramientas que utilizas para atraer, atender y dar seguimiento a tus clientes. Incluye plataformas como tu sitio web, redes sociales, correo electrónico, CRM, formularios y WhatsApp.

Marca la casilla de cada punto que ya se cumple. Si no tienes la información, consulta con la persona encargada de administrar esas herramientas.

TUS HERRAMIENTAS

- ☐ **1. Tienes una lista de todas las herramientas que usa tu equipo.**
  Sabes cuáles son, para qué sirve cada una y cuánto pagas por ellas.
- ☐ **2. Cada herramienta tiene un responsable.**
  Hay alguien que la administra, resuelve dudas y decide si se sigue usando.
- ☐ **3. Tu equipo usa lo que pagas.**
  No hay licencias o planes contratados que nadie abre desde hace meses.
- ☐ **4. No tienes dos herramientas que hagan lo mismo.**
  Cada una cumple una función distinta y no se duplican esfuerzos ni pagos.

CONEXIÓN ENTRE HERRAMIENTAS

- ☐ **5. Los contactos llegan solos a un mismo lugar.**
  Lo que entra por tu sitio web, redes, anuncios o WhatsApp se guarda automáticamente en una sola base.
- ☐ **6. Nadie copia datos a mano de una herramienta a otra.**
  La información pasa sola entre tus plataformas, sin hojas de cálculo intermedias.
- ☐ **7. La información de cada cliente es la misma en todos lados.**

No hay contactos duplicados ni datos distintos según la herramienta que consultes.

AUTOMATIZACIÓN E IA

- ☐ **8. Las tareas repetitivas ocurren solas.**

  Seguimientos, recordatorios y mensajes de bienvenida se envían sin que alguien tenga que hacerlo cada vez.

- ☐ **9. Tus clientes reciben respuesta rápida, incluso fuera de horario.**

  Las preguntas frecuentes se responden al momento y los casos que lo necesitan pasan a una persona.

- ☐ **10. Tu equipo usa la IA en tareas concretas.**

  Por ejemplo, para redactar textos, resumir información o preparar ideas, siempre revisando el resultado.

DATOS Y RESULTADOS

- ☐ **11. Sabes de qué canal llegó cada cliente.**

  Puedes distinguir si un cliente vino de Google, de redes, de un anuncio o de una recomendación.

- ☐ **12. Ves tus resultados sin armar reportes a mano.**

  Tienes un tablero o reporte que se actualiza solo con lo que pasa en marketing y ventas.

CONTROL Y CRECIMIENTO

- ☐ **13. Las cuentas están a nombre de tu empresa.**

  Tienes acceso total a tus herramientas, aunque cambies de proveedor o de colaboradores.

- ☐ **14. Sabes quién tiene acceso a cada herramienta.**

  Cuando alguien deja el equipo, se le retira el acceso de inmediato.

- ☐ **15. Tus herramientas pueden crecer contigo.**

  Si mañana duplicas tus clientes o tu equipo, seguirían funcionando sin tener que empezar de cero.

Tu resultado

Puntos cumplidos	Qué significa
12 a 15	Tus herramientas trabajan juntas y a favor de tu equipo. El siguiente paso es aprovechar mejor la automatización y la IA.
7 a 11	Tienes buenas bases, pero hay herramientas que no se conectan o no se aprovechan. Empieza por la sección donde marcaste menos puntos.
6 o menos	Es probable que tu equipo esté perdiendo tiempo y dinero en tareas que la tecnología podría resolver. Vale la pena revisar tus herramientas a fondo.

Si quieres que tus herramientas trabajen mejor juntas, podemos revisarlas contigo y decirte por dónde empezar.

Conversemos sobre tu tecnología → aumenta.do/contactanos