

Presencia Digital: lo que revisa **tu próximo** **cliente** antes de escribirte

36 puntos de control reales para saber si tu negocio está listo para convertir visitas en clientes: ficha de Google, web, redes, WhatsApp, publicidad y automatización.

6

áreas clave

36

puntos a revisar

15 min

de autoevaluación

1 Ficha de Google Business Profile

Es lo primero que ve alguien que te busca por tu nombre o tu sector en tu ciudad.

- ☐ La ficha está **reclamada y verificada**, no en manos de nadie más.
- ☐ Categoría principal y categorías secundarias **correctas y específicas**.
- ☐ Horario actualizado, incluidos festivos y horario especial.
- ☐ Al menos **10 fotos reales** (fachada, interior, equipo, trabajos) subidas en los últimos 3 meses.
- ☐ Tienes **proceso activo** para pedir reseñas tras cada servicio (no esperar a que lleguen solas).
- ☐ Respondes a todas las reseñas, buenas y malas, en menos de 48h.
- ☐ Usas las **publicaciones de Google** (ofertas, novedades) al menos 1 vez al mes.

2 Web: primera impresión y velocidad

Tienes 3 segundos antes de que decidan si se quedan o se van.

- ☐ La web carga en **menos de 3 segundos** en móvil con datos móviles (no solo con wifi de oficina).
- ☐ Se ve bien y sin cortes en móvil, tablet y ordenador (sin scroll horizontal, sin texto solapado).
- ☐ El teléfono y el WhatsApp son **clicables** desde el móvil, no solo texto.
- ☐ Hay una **llamada a la acción clara** en los primeros 3 segundos (pedir cita, presupuesto, llamar).
- ☐ Tiene certificado **HTTPS** (candado en la barra de dirección).
- ☐ Existe una versión en el idioma de tu cliente objetivo si trabajas con turismo o extranjeros.

3 SEO: te encuentran en Google sin pagar

- ☐ Apareces en la **primera página** al buscar tu servicio + tu ciudad (ej: "dentista Valencia").
- ☐ Cada página tiene un **título y descripción únicos**, no genéricos ni repetidos.
- ☐ Publicas contenido nuevo (blog, casos, noticias) con cierta regularidad.
- ☐ Las imágenes tienen texto alternativo (alt) describiendo lo que muestran.
- ☐ Tu web está dada de alta en **Google Search Console** y la revisas al menos una vez al mes.

💡 Truco rápido: busca "site:tudominio.com" en Google. Si salen muy pocas páginas o ninguna, Google apenas te conoce todavía.

4 Redes sociales

No hace falta estar en todas: hace falta estar bien donde importa.

- ☐ Perfil **activo** (última publicación hace menos de 2 semanas) en al menos una red donde esté tu cliente.
- ☐ La biografía incluye qué haces, dónde estás y un enlace directo a contacto o web.
- ☐ Usas contenido real del negocio (equipo, trabajos, clientes) y no solo plantillas genéricas.
- ☐ Respondes a comentarios y mensajes directos en menos de 24h.
- ☐ Tienes destacadas/historias fijadas con información clave (horario, servicios, ubicación).

5 WhatsApp Business y atención

- ☐ Usas **WhatsApp Business** (no el personal) con catálogo, horario y respuestas rápidas configuradas.
- ☐ Tienes un mensaje de bienvenida automático fuera de horario.
- ☐ El enlace directo (wa.me/tunúmero) está en la web, redes y Google Business.
- ☐ Tiempo medio de primera respuesta por debajo de 1 hora en horario laboral.
- ☐ Ningún mensaje de un cliente potencial se queda sin respuesta más de 24h.

6 Publicidad, medición y CRM

Sin medir, no sabes qué funciona y estás tirando presupuesto a ciegas.

- ☐ Tienes instalado **Google Analytics o similar** para saber cuánta gente visita tu web y qué hace.
- ☐ Si inviertes en anuncios (Meta/Google Ads), tienes el **pixel de conversión** configurado y funcionando.
- ☐ Sabes qué canal (Google, redes, referidos) te trae los clientes que más facturan, no solo los más baratos.
- ☐ Los leads que entran (web, WhatsApp, llamadas) se guardan en algún sitio centralizado, no solo en la memoria de alguien.
- ☐ Tienes un proceso (aunque sea simple) para hacer seguimiento a un lead que no respondió a la primera.

Cómo leer tu resultado

- ☐ **28-36 marcadas:** tu base digital es sólida. Toca optimizar conversión y escalar publicidad con datos.
- ☐ **15-27 marcadas:** hay huecos concretos que te están costando clientes cada semana sin que lo veas.
- ☐ **Menos de 15 marcadas:** antes de invertir en publicidad, hay que arreglar la base — si no, cada euro en ads se pierde por el camino.

¿Quieres que lo revisemos juntos, gratis?

En Surper hacemos una auditoría real de tu presencia digital — web, SEO, redes, ads y CRM — y te decimos exactamente qué falta y qué prioridad tiene cada punto. Sin compromiso.

Solicitar auditoría gratuita →

 info@surper.es ·  WhatsApp: [+34 698 957 978](https://wa.me/34698957978) ·  surper.es