

# CONOCIMIENTO DIRECTIVO

DESPACHOS PROFESIONALES

## Cuestionario Canales de Venta

Contesta con una puntuación del 1 (nada desarrollado) al 5 (muy desarrollado):

Canal	Valoración (1–5)
¿Tenemos una red activa de relaciones personales?	
¿Nuestros clientes actuales nos recomiendan?	
¿Publicamos contenidos de valor en redes sociales?	
¿Realizamos campañas de marketing digital (SEO, SEM, email)?	
¿Participamos en eventos/congresos con regularidad?	
¿Colaboramos en medios o tenemos publicaciones propias?	
¿Nuestra web es clara, útil y orientada a captar clientes?	
¿Nuestra imagen corporativa refleja nuestros valores y prestigio?	
¿Usamos un CRM o sistema para seguir oportunidades?	
¿Medimos los resultados de nuestros canales de venta?	

### Resultados:

- **40 a 50 puntos:** Estrategia de venta sólida y multicanal.
- **30 a 39 puntos:** Buen camino, pero con márgenes de mejora.
- **20 a 29 puntos:** Estrategia de venta desequilibrada.
- **Menos de 20 puntos:** Urge desarrollar una estrategia comercial moderna.