

Nombre: _____ Fecha: _____

Dirección: _____

Tel.: _____ Correo electrónico: _____



| SOBRE SU NEGOCIO | | |
|--|----|----|
| ¿Cuál es el objetivo principal de su negocio? | | |
| ¿Cuál es el objetivo secundario de su negocio? | | |
| ¿Cuáles son las características demográficas de su cliente ideal? | | |
| ¿Dónde realiza la mayor parte de sus actividades comerciales? | | |
| ¿Hace algún tipo de publicidad? | Sí | No |
| Si pudiera mejorar la eficiencia de sus operaciones usando la tecnología de internet, ¿lo haría? | Sí | No |

| DISEÑO DE SITIO WEB | | | | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|----|---|---|----|---|----|--|
| ¿Tiene un sitio web? | | | | | Sí | | | No | | | |
| Dirección del sitio web: | | | | | | | | | | | |
| ¿Quién lo diseñó? | | | | | | | | | | | |
| ¿Estás satisfecho con su diseño actual? | | | | | Sí | | | No | | | |
| ¿Cuándo se efectuó la más reciente la actualización del diseño? | | | | | | | | | | | |
| ¿Es receptivo o está adaptado para dispositivos móviles? | | | | | Sí | | | No | | | |
| ¿Está habilitado para el comercio electrónico? | | | | | Sí | | | No | | | |
| ¿El contenido es de fácil lectura? | | | | | Sí | | | No | | | |
| ¿Es interactivo? | | | | | Sí | | | No | | | |
| El diseño actual, ¿se presta para el uso de tus clientes actuales y futuros? | | | | | Sí | | | No | | | |
| ¿Necesita servicio de redacción de contenidos? | | | | | Sí | | | No | | | |
| ¿Qué tan satisfecho está con su diseño? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | |

| ADMINISTRACIÓN DEL SITIO WEB | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|----|---|---|----|---|----|--|
| ¿Quién actualiza tu sitio web? | | | | | | | | | | | |
| ¿Con qué frecuencia necesitas actualizarlo? | | | | | | | | | | | |
| ¿Cuenta usted con los recursos necesarios para mantener su sitio web al día? | | | | | | | | | | | |
| ¿Preferiría hacer las actualizaciones usted mismo o que las hagan otras personas? | | | | | | | | | | | |
| ¿Aprovecha su sitio web para maximizar otra publicidad? | | | | | Sí | | | No | | | |
| ¿Qué clase de asistencia técnica tiene actualmente para su sitio web? | | | | | | | | | | | |
| ¿Desea vender en línea? | | | | | Sí | | | No | | | |
| ¿El contenido de su sitio web es de fácil lectura? | | | | | Sí | | | No | | | |
| ¿Es interactivo su sitio web? | | | | | Sí | | | No | | | |
| ¿El diseño actual, facilita el uso de sus clientes actuales y futuros? | | | | | Sí | | | No | | | |
| ¿Necesita servicio de redacción de contenido? | | | | | Sí | | | No | | | |
| ¿Qué tan satisfecho está con la estrategia de administración de su sitio web? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | |

Por favor, póngase en contacto con su Propietario de WebCenter para programar una cita con un Especialista en Producto. El Especialista en Producto contestará todas sus preguntas, le mostrará nuestra tecnología y le ayudará a determinar si nuestra solución puede ser beneficiosa para su empresa u organización.

Propietario de WebCenter:

Correo electrónico:

Tel:

Sitio web:

Nombre: _____ Fecha: _____

Dirección: _____

Tel.: _____ Correo electrónico: _____



| MARKETING EN GENERAL | | |
|---|----|----|
| ¿Cuáles son las características demográficas de su cliente ideal? | | |
| ¿Se anuncia en otro sitio? | Sí | No |
| Si contestó afirmativamente, ¿cuál es su presupuesto? | | |
| ¿Cómo mide la eficacia de la publicidad que usa actualmente? | | |
| | | |
| | | |

| POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES | | | | | | | | | | |
|--|-----------------|-----------|---------|-------|-----------|-------------|---|---|---|----|
| ¿Utiliza el marketing para motores de búsqueda? | Sí | | | | | No | | | | |
| ¿Cuál es su clasificación actual en motores de búsqueda? | No Estoy Seguro | Aceptable | Regular | Buena | Excelente | | | | | |
| ¿Cuál la clasificación de los motores de búsqueda de la competencia? | No Estoy Seguro | Aceptable | Regular | Buena | Excelente | | | | | |
| ¿Qué clasificación en motores de búsqueda desearía tener? | | | | | | | | | | |
| ¿Utiliza Google AdWords? | Sí | | | | | No | | | | |
| -En caso afirmativo, ¿quién dirigió la campaña? | | | | | | | | | | |
| -En caso afirmativo, ¿cuál fue su presupuesto mensual? | | | | | | | | | | |
| ¿En qué sectores anuncia sus productos? | | | | | | | | | | |
| ¿En dónde realiza la mayor parte de sus actividades comerciales? | | | | | | | | | | |
| ¿Sus actividades comerciales son de temporada o de todo el año? | De temporada | | | | | Todo el año | | | | |
| ¿Qué tan satisfecho está con su visibilidad en internet? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |

| LAS REDES SOCIALES Y LA COMUNIDAD EN LÍNEA | | | | | | | | | | |
|--|--|-----------|---------|-------------|-----------|----|--------------|---|---|----|
| ¿Utiliza las redes sociales para su uso personal? | | | | | | | | | | |
| ¿Tiene cuentas exclusivas para sus negocios? | | | | | | | | | | |
| ¿Qué redes sociales utiliza actualmente? | (encierre en un círculo la que seleccione) | | | | | | | | | |
| Facebook, Twitter, Instagram, Snapchat, LinkedIn, YouTube, Pinterest, Google+, otras | | | | | | | | | | |
| ¿Con qué frecuencia publica algo en ellas? | De vez en cuando | | | Diariamente | | | Semanalmente | | | |
| ¿Publica ofertas especiales a través de las redes sociales? | Sí | | | | | No | | | | |
| ¿Está satisfecho con la interacción que tiene con sus clientes en las redes sociales? | Sí | | | | | No | | | | |
| ¿Existe alguna otra plataforma de redes sociales que desee utilizar? | Sí | | | | | No | | | | |
| ¿Cómo calificaría su reputación en internet? | No Estoy Seguro | Aceptable | Regular | Bueno | Excelente | | | | | |
| ¿Utiliza Facebook para su publicidad? | Sí | | | | | No | | | | |
| ¿Hace campañas por correo electrónico? | Sí | | | | | No | | | | |
| ¿Participa en blogs? | Sí | | | | | No | | | | |
| ¿Qué tan satisfecho se siente con su presencia en los medios sociales y con su comunidad en línea? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |

Por favor, póngase en contacto con su Propietario de WebCenter para programar una cita con un Especialista en Producto. El Especialista en Producto contestará todas sus preguntas, le mostrará nuestra tecnología y le ayudará a determinar si nuestra solución puede ser beneficiosa para su empresa u organización.

Propietario de WebCenter:

Correo electrónico:

Tel:

Sitio web:

Nombre: _____ Fecha: _____

Dirección: _____

Tel.: _____ Correo electrónico: _____



ANÁLISIS DE GASTOS

| ¿DÓNDE COMPRA LOS SIGUIENTES ARTÍCULOS? | |
|--|--|
| Artículos de oficina | |
| Equipo de oficina (computadoras, impresoras, escritorios, etc.) | |
| Café o refrigerios para la oficina | |
| Viajes | |
| Material impreso | |
| Flores y regalos | |
| Artículos específicos de la industria para operar su negocio (por ejemplo, los instaladores de techos compran tejas) | |

| INDIQUE SI HA HECHO LO SIGUIENTE: | | |
|---|----|----|
| Comprar en línea | Sí | No |
| Usar códigos de cupones | Sí | No |
| Buscar los mejores precios en línea | Sí | No |
| Establecer el envío automático de productos | Sí | No |
| Oír hablar de SHOP Direct | Sí | No |
| Recoger su pedido en la tienda | Sí | No |

| HAGA UNA LISTA DE LAS CINCO TIENDAS DONDE COMPRA CON MAYOR FRECUENCIA |
|---|
| 1. |
| 2. |
| 3. |
| 4. |
| 5. |

RESUMEN

| TIENDAS QUE LE RECOMENDAMOS | | |
|---------------------------------------|--------|-----------------------|
| ARTÍCULO | TIENDA | REEMBOLSO EN EFECTIVO |
| Artículos para oficina | | |
| Equipo de oficina | | |
| Materiales | | |
| Café o refrigerios para la oficina | | |
| Viajes | | |
| Material impreso | | |
| Flores y regalos | | |
| Artículos específicos de la industria | | |
| Las mejores tiendas | | |

SHOP.COM puede ayudarle a encontrar las mejores ofertas, ahorrar y ganar dinero en todas las compras que haga para operar su negocio. Inscríbase como Cliente Preferencial para que pueda ganar Reembolso en Efectivo en todas sus compras a través de SHOP.COM. No se cobra la inscripción. ¡Simplemente inscríbase, haga sus compras y gane dinero!

CONVIÉRTASE EN CLIENTE PREFERENCIAL – Visite hoy mismo su sitio SHOP.COM de Propietario de UnFranchise® e inscríbase gratis como Cliente Preferencial. **TIENDA AFILIADA EN SHOP.COM O EN SHOP LOCAL** – Póngase en contacto con su Propietario de UnFranchise para completar la solicitud de SHOP Partner y/o la de SHOP Local en línea. SHOP.COM se comunicará con usted para analizar sus opciones. **SERVICIOS COMERCIALES** – Póngase en contacto con su Propietario de UnFranchise a fin de programar un Análisis de Ahorro Seguro. Mediante este análisis se puede determinar cuánto podría ahorrar en tarifas para comerciantes.

Propietario de UnFranchise:

Correo electrónico:

Tel.:

SHOP.COM/: