

AUTOEVALUACIÓN · FASE DE DESCUBRIMIENTO

CHECKLIST GRATUITA

20 señales de que tu web B2B no te trae presupuestos

Una web industrial puede ser bonita y no vender nada. Marca las casillas que reconozcas: cada una es un euro que se queda por el camino. En 5 minutos sabrás si tu web trabaja para ti o solo decora.

CÓMO USAR ESTA CHECKLIST

Marca lo que reconozcas en tu web

No hace falta ser técnico. Lee cada señal y marca la casilla si te suena a tu caso. Al final sumas y compruebas el diagnóstico. Cuantas más marques, más presupuestos estás dejando sobre la mesa.

1 · VISIBILIDAD Y CAPTACIÓN

- ☐ **1** **No apareces en Google** cuando alguien busca tu servicio + tu provincia.
¿Sales en la primera página por «tu servicio en Navarra»?
 - ☐ **2** **Dependes del boca a boca** y de comerciales; la web no genera contactos nuevos por sí sola.
 - ☐ **3** **No tienes ni idea de cuántas visitas** recibes al mes ni de dónde vienen.
 - ☐ **4** **No tienes ficha de Google Business** optimizada, o la información está desactualizada.
 - ☐ **5** **Tu competencia aparece antes que tú** aunque tu producto sea técnicamente superior.
-

2 · CONVERSIÓN Y MENSAJE

- ☐ **6** **La home habla de ti** («somos líderes», «20 años de experiencia») y no del problema del cliente.
 - ☐ **7** **No hay una llamada a la acción clara.** El visitante no sabe qué hacer después de leer.
 - ☐ **8** **El único contacto es un formulario genérico** de «rellena y espera», sin motivo para hacerlo ya.
 - ☐ **9** **No capturas ningún dato** del 95% que entra, mira y se va sin dejar rastro.
 - ☐ **10** **No explicas para quién NO trabajas.** Sin filtro, atraes consultas que no encajan.
-

3 · TÉCNICO Y VELOCIDAD

- ☐ 11 La web tarda más de 3 segundos en cargar en el móvil (donde está la mitad de tu tráfico).
- ☐ 12 En el móvil se ve mal: hay que hacer zoom, los botones son diminutos o el texto se sale.
- ☐ 13 Las imágenes pesan una barbaridad y ralentizan cada página.
- ☐ 14 Nadie mantiene la web: plugins sin actualizar, enlaces rotos, riesgo de caídas o hackeo.

4 · CONFIANZA Y PRUEBA

- ☐ 15 No hay casos reales con números. «Proyectos realizados» sin resultado medible no convencen a un ingeniero.
- ☐ 16 No muestras a las personas detrás de la empresa. En B2B se compra a personas, no a logos.
- ☐ 17 No hay reseñas ni referencias visibles que respalden lo que prometes.

5 · INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y FUTURO (GEO)

- ☐ 18 No apareces en ChatGPT ni Perplexity cuando preguntan por proveedores de tu sector.
- ☐ 19 Tu web no tiene datos estructurados (schema) que las IA puedan entender y citar.
- ☐ 20 No tienes ni idea de qué es el GEO y tu competencia ya lo está trabajando.

0–5

Buena base. Afina detalles y escala.

6–12

Fugas claras. Hay presupuestos escapándose.

13+

Tu web decora, no vende. Toca reingeniería.

¿Marcaste más de 6? El siguiente paso es aprender a elegir bien.

Antes de contratar a nadie, descarga nuestra guía de compra: los 7 criterios para elegir una agencia digital B2B y las 7 señales de humo que debes evitar. Sin compromiso.

[Descargar la guía de compra B2B →](#)

imppulsa.com/servicios · admin@imppulsa.com · 679 92 91 80