

DoorWiSell
HUMAN INTELLIGENCE REAL

CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Profundización y levantamiento detallado de necesidades

1 CONTROL DE LA FICHA

Fecha: ____ / ____ / _____ Hora: _____

Consultor(a): _____

Referencia No. de la consulta: _____

Canal de seguimiento:

☐ Llamada ☐ WhatsApp ☐ Correo electrónico

☐ Otro: _____

2 DATOS GENERALES

Nombre completo: _____

Teléfono: _____ Correo electrónico: _____

Ciudad: _____ Estado: _____

Mejor horario para contacto: _____

3 CONTEXTO ACTUAL DEL NEGOCIO

Nombre del negocio o proyecto: _____

Actividad económica principal: _____

Etapa actual del negocio: _____

¿Cuenta con empresa formalizada? ☐ Si ☐ No

4 OBJETIVO PRINCIPAL DE ESTA FICHA

☐ Hacer crecer ventas ☐ Organizar el negocio ☐ Acceder a financiamiento

☐ Proteger el negocio ☐ Mejorar procesos ☐ Otro: _____

Explique brevemente su prioridad actual:

_____

5 SITUACIÓN ACTUAL Y NECESIDADES PERCIBIDAS

Principales retos del negocio: _____

Oportunidades de crecimiento identificadas: _____

Recursos o apoyos que considera necesarios: _____

6 IDENTIFICACIÓN ESPECÍFICA DE NECESIDADES

Área	Necesidad detectada	Prioridad	Abrir propuesta / análisis
1. Estructura y formalización		☐ Baja ☐ Media ☐ Alta	☐ Si ☐ No
2. Protección del negocio		☐ Baja ☐ Media ☐ Alta	☐ Si ☐ No
3. Crédito y financiamiento		☐ Baja ☐ Media ☐ Alta	☐ Si ☐ No
4. Ventas y crecimiento		☐ Baja ☐ Media ☐ Alta	☐ Si ☐ No
5. Procesos y organización		☐ Baja ☐ Media ☐ Alta	☐ Si ☐ No
6. Alianzas estratégicas		☐ Baja ☐ Media ☐ Alta	☐ Si ☐ No

7 INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA PARA AVANZAR

Presupuesto estimado o rango de inversión: _____

Tiempo en el que desea tomar acción:

☐ Inmediato ☐ 1–3 meses ☐ 3–6 meses ☐ Más adelante

Observaciones del cliente sobre inversión, urgencia o implementación:

_____

8 OBSERVACIONES GENERALES DEL CONSULTOR

_____

_____

_____

_____

_____

9 RESULTADO DE LA EVALUACIÓN INICIAL

Interés general del cliente: ☐ Muy alto ☐ Alto ☐ Medio ☐ Bajo

Nivel de disposición para avanzar:

☐ Listo para comenzar ☐ Evaluando opciones ☐ Solo información

Factibilidad inicial percibida: ☐ Alta ☐ Media ☐ Baja

10 PRÓXIMO PASO

Acción acordada:

☐ Presentar opciones ☐ Solicitar información adicional

☐ Agendar nueva reunión ☐ Otro: _____

Fecha tentativa: ____ / ____ / _____ Hora: _____

Responsable del próximo contacto: _____

Medio de seguimiento:

☐ Teléfono ☐ WhatsApp ☐ Correo electrónico ☐ Otro: _____

11 RESUMEN EJECUTIVO — CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Resumen de hallazgos y próximos pasos clave: _____

_____