MarcaThink

MARCATHINK - AGENCIA DE CRECIMIENTO DIGITAL

REPORTE DE AUDITORÍA PREMIUM

# Siempre Bella

Tienda de ropa · Entre Ríos 155, M5500 Mendoza, Argentina




SCORE GENERAL

Es una nota del 0 al 100 que resume qué tan bien preparada está tu ficha de Google para aparecer y convencer cuando alguien busca un negocio como el tuyo en tu zona.

| BENCHMARK | BRECHA |
|---|---|
| 75 /100 | +4 pts |

| FECHA | RATING | FOTOS |
|---|---|---|
| 05 de noviembre de 2026 | 5 · 51 reseñas | 10 |

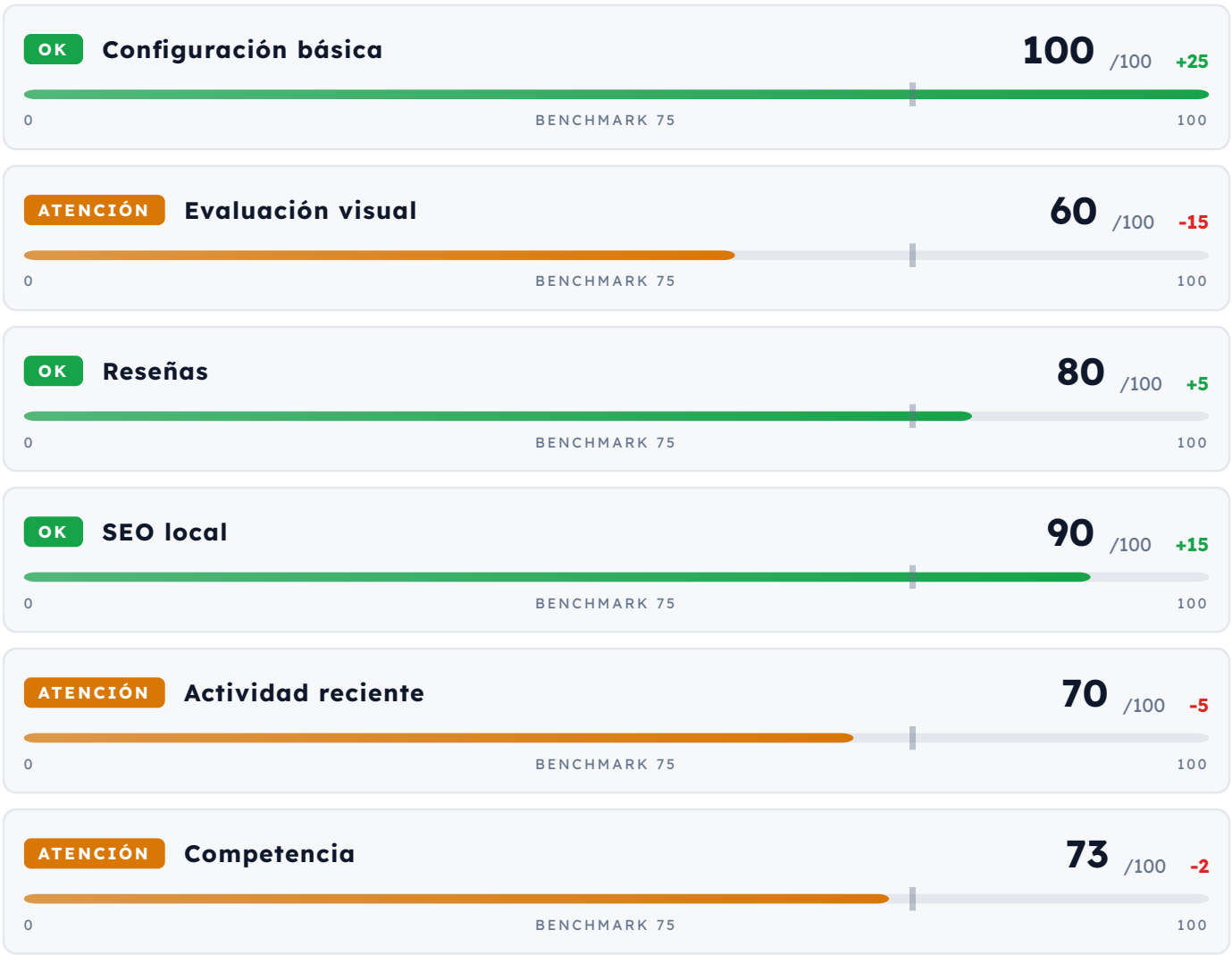
01 · DIAGNÓSTICO

# Cómo está tu ficha, área por área

Dividimos tu ficha en 6 áreas y le pusimos nota a cada una del 0 al 100. Así identificas rápido dónde ya estás bien y dónde conviene enfocarte.

**CÓMO LEER CADA ÁREA**

Cada barra muestra tu puntaje. La línea vertical gris marca el benchmark (75/100): el mínimo saludable observado en fichas que ganan clientes de forma constante. El número a la derecha (+/-) indica cuántos puntos te separan de ese benchmark.



## Cosas que conviene resolver ya

Situaciones que hoy están restando visibilidad o confianza. El color indica la urgencia: rojo = actúa esta semana, naranja = agéndalo este mes.

OK **Sin alertas críticas detectadas**

Tu ficha cumple con las señales básicas. Sigue optimizando.

02 · ANÁLISIS ESTRATÉGICO

# Qué te ayuda, qué te frena

Comparamos tu ficha contra la competencia del barrio y agrupamos los hallazgos en cuatro bloques fáciles de leer.

**LOS 4 BLOQUES EN PALABRAS SIMPLES**

Fortalezas = lo que ya haces bien. Ventajas competitivas = lo que haces mejor que los demás negocios cerca. Áreas de oportunidad = mejoras rápidas con alto retorno. Riesgos = señales que, si no se corrigen, pueden hacerte perder posiciones.

FORTALEZAS DETECTADAS

## Lo que ya juega a tu favor

- **Valoración media sólida (5.0 )**
- **51 reseñas acumuladas en Google**
- **Horario de atención publicado y visible**
- **Sitio web vinculado a la ficha**
- **Teléfono de contacto disponible**
- **Galería con 10 fotos publicadas**

03 · RECOMENDACIONES

# Qué hacer, en qué orden

Recomendaciones ordenadas por impacto real sobre tu visibilidad. Empieza por las de arriba: son las que más mueven la aguja.

**IMPACTO vs ESFUERZO**
Impacto = cuánto puede mejorar tu visibilidad si lo aplicas. Esfuerzo = qué tan complicado o largo es hacerlo. La combinación ideal para empezar es "impacto alto + esfuerzo bajo".

**VISUAL** — IMPACTO ALTO · ESFUERZO MEDIO

**Sube al menos 5 fotos más**

Mínimo 1200×900px. Renombra los archivos con tu keyword principal antes de subir.

**RESEÑAS** — IMPACTO ALTO · ESFUERZO BAJO

**Pide reseñas a tus clientes recientes**

Envía un link directo de reseña tras cada interacción. Objetivo: 5 reseñas por semana.

**ACTIVIDAD** — IMPACTO MEDIO · ESFUERZO MEDIO

**Publica 2 posts semanales en Google**

Combina ofertas, novedades y eventos. Cada post con imagen + CTA claro.

**SEO LOCAL** — IMPACTO MEDIO · ESFUERZO BAJO

**Reescribe la descripción con keywords locales**

Incluye barrio, especialidad y propuesta de valor en los primeros 250 caracteres.

**RESEÑAS** — IMPACTO ALTO · ESFUERZO BAJO

**Responde el 100% de tus reseñas**

Personaliza cada respuesta. Empieza por las negativas (en menos de 24h).

04 · COMPETENCIA LOCAL

# Cómo te comparas con tu barrio

Tomamos los 4 negocios de tu misma categoría mejor posicionados cerca de ti y los pusimos junto a los tuyos. El "promedio de la zona" es la suma de sus notas dividida entre todos.

| TU RATING | TUS RESEÑAS | PROMEDIO ZONA |
|---|---|---|
| 5.0 | 51 | 4.1 |

+0.9 vs promedio

-3725 vs promedio

3776 reseñas medias

| NEGOCIO | RATING | RESEÑAS | DIST. | GAP | VS TÚ |
|---|---|---|---|---|---|
| **Siempre Bella (tu negocio)** | 5.0 | 51 | — | +0.9 | — |
| SEUS | 4.1 | 2479 | 0.8 km | +0.0 | -0.9 |
| Centro Comercial Caracol | 3.8 | 7776 | 0.4 km | -0.3 | -1.2 |
| Le Utthe | 4.3 | 4374 | 0.2 km | +0.2 | -0.7 |
| Farmacias Del Puente - Centro | 4.2 | 475 | 0.5 km | +0.1 | -0.8 |

### CÓMO LEER ESTA TABLA

- **RATING:** Promedio de estrellas que los clientes dejaron en Google Maps.
- **RESEÑAS:** Total de opiniones publicadas. A más volumen, mayor autoridad local.
- **DIST.:** Distancia en kilómetros desde la ubicación de tu negocio.
- **GAP:** Diferencia de rating vs el promedio del barrio. positivo = mejor que el promedio, negativo = por debajo.
- **VS TÚ:** Diferencia de rating vs tu negocio. Rojo indica que te supera; verde, que vas por delante.

05 · EJECUCIÓN EN 4 SEMANAS

# Un mes, semana por semana

Un plan corto y realista para que lo puedas ejecutar tú mismo o delegar. Cada semana suma sobre la anterior.

### SEMANA 1

- Auditar UTM del enlace web
- Verificar respuesta del teléfono publicado
- Responder todas las reseñas pendientes

### SEMANA 2

- Subir 5 fotos nuevas
- Reescribir la descripción con keywords locales
- Publicar 2 posts (oferta + novedad)

### SEMANA 3

- Pedir 10 reseñas a clientes recientes
- Configurar productos y servicios destacados
- Activar mensajes directos

### SEMANA 4

- Auditar resultados de las 3 semanas
- Comparar evolución frente a competencia
- Planificar contenidos del mes siguiente

CHECKLIST FINAL

## Las 10 señales que Google valora

Ve marcando cada punto conforme lo dejes listo. Cuantas más completes, mejor será tu posicionamiento local.

- [x] Sitio web vinculado
- [x] Teléfono de contacto configurado
- [x] Horario publicado
- [ ] ≥ 15 fotos en la ficha
- [x] ≥ 50 reseñas acumuladas
- [x] Valoración media ≥ 4.3
- [x] Reseña reciente (< 30 días)
- [x] Categoría principal específica
- [x] Por encima del promedio de la zona
- [x] Estado del negocio: operativo

05 · INSIGHTS PRO

# Análisis profundo

Insights extendidos generados tras la compra del plan Pro. Incluye análisis de sentimiento de reseñas, cobertura fotográfica, brecha vs competencia, keywords priorizadas y plan de acciones detallado.

SENTIMIENTO DE RESEÑAS

## Lo que dicen tus clientes

| POSITIVO | NEUTRAL | NEGATIVO |
|---|---|---|
| 98% | 2% | 0% |

Los clientes destacan de forma unánime la atención cálida y personalizada de la dueña (Fabi), señalando una experiencia de compra orientada y cercana. Valoran ampliamente los precios accesibles en productos de cuidado personal y ropa, además de celebrar servicios extra como el delivery puntual y eventos infantiles.

| | | |
|---|---|---|
| POSITIVE | Atención personalizada y calidez de Fabi | 5 menciones |
| POSITIVE | Relación precio-calidad (las 3 B) | 3 menciones |
| POSITIVE | Variedad y originalidad en productos de cuidado | 3 menciones |
| POSITIVE | Servicio de delivery eficiente | 2 menciones |
| POSITIVE | Experiencias y festejos infantiles | 1 menciones |

FOTOGRAFÍA

## Cobertura visual

SCORE FOTOGRÁFICO

**38**/100

| | |
|---|---|
| Interior | SÍ |
| Exterior | FALTA |
| Producto | SÍ |
| Equipo | FALTA |

- Subir fotos nítidas de la fachada en calle Entre Ríos 155 en horario diurno y nocturno para facilitar la llegada peatonal
- Publicar fotos de Fabi y el equipo interactuando con clientas para capitalizar en imágenes la calidez que tanto elogian en texto
- Crear un álbum de la sección de cuidado personal, accesorios y ropa con precios de referencia
- Documentar visualmente los festejos y dinámicas para niñas (área ambientada, detalles decorativos)
- Llegar al menos a 35 fotos de alta resolución para competir con las tiendas ancla de la zona céntrica

BRECHA VS COMPETENCIA

## Análisis diferencial

Grandes competidores como Le Utthe (4,374 reseñas) y SEUS (2,479 reseñas) dominan el volumen de búsqueda por masa crítica, pero tienen calificaciones promedio más bajas (4.1 a 4.3 vs. 5.0 de Siempre Bella).

La competencia opera como cadena o centro comercial impersonal; la ventaja competitiva de Siempre Bella radica en la asesoría individual y trato directo.

El perfil de Siempre Bella tiene apenas 10 fotos y una URL de Instagram sin optimizar, perdiendo tráfico frente a competidores que tienen sitios web funcionales y cientos de fotos.

Siempre Bella ofrece una oferta híbrida (ropa, cuidado personal y eventos infantiles) que no está explotada en sus categorías secundarias ni atributos de Google.

## Quick wins diferenciadores

- Reemplazar el enlace de Instagram con tracking sucio por un enlace directo a WhatsApp Business con mensaje predeterminado o micro-sitio con catálogo.
- Activar la pestaña 'Productos' en Google Business Profile subiendo los 10 artículos más vendidos con foto, descripción y precio aproximado.
- Colocar un código QR en el mostrador físico y dentro de las bolsas de delivery solicitando la reseña mientras la experiencia está fresca.
- Añadir categorías secundarias como 'Tienda de cosméticos' o 'Servicio de fiestas infantiles' para captar tráfico que Le Utthe o SEUS no cubren.

KEYWORDS LOCALES

## Palabras clave priorizadas

| KEYWORD | INTENCIÓN | PRIORIDAD |
|---|---|---|
| **tienda de ropa en mendoza centro** | Búsqueda directa de locales de ropa en el centro urbano | ALTA |
| **ropa para mujer mendoza** | Descubrimiento de moda femenina local | ALTA |
| **cuidado personal y belleza mendoza** | Interés en cosméticos, skincare y accesorios | ALTA |
| **tienda de ropa entre rios mendoza** | Búsqueda de hiperproximidad por calle comercial | MEDIA |
| **delivery de ropa y accesorios mendoza** | Compra con envío rápido a domicilio | MEDIA |

| | | |
|---|---|---|
| **cumpleaños spa niñas mendoza** | Contratación de experiencias y festejos infantiles | **MEDIA** |
| **ropa barata y buena calidad mendoza** | Búsqueda de precios económicos (3 B) | **BAJA** |
| **regalos para mujer mendoza** | Búsqueda transaccional para fechas especiales | **BAJA** |

ACCIONES PRIORIZADAS PRO

## Plan de acciones detallado

### Configurar catálogo de Productos en Google Business Profile

FÁCIL · 1-2 semanas

Subir los 12 productos estrella (ropa y cuidado personal) con fotos reales, precios en pesos argentinos y botón de enlace a WhatsApp.

**Impacto estimado: +30% clics de compra directa en 30 días**

### Optimizar URL de contacto y destino web

FÁCIL · Inmediato (24-48 horas)

Limpiar el parámetro de seguimiento largo de Instagram y sustituirlo por una página puente o enlace directo a WhatsApp Business con mensaje automático.

**Impacto estimado: +25% contactos generados desde móviles**

### Campaña de volumen de reseñas con QR en delivery y mostrador

FÁCIL · 4-6 semanas

Implementar un flyer en cada bolsa de delivery y una placa acrílica en caja con QR directo a reseñas de Google para pasar de 51 a más de 100 reseñas rápidamente.

**Impacto estimado: +40% visibilidad local y mayor blindaje frente a cadenas**

### Carga de paquete fotográfico profesional y de fachada

MEDIO · 2-3 semanas

Subir 20 fotos nuevas: exterior señalizado en Entre Ríos 155, zonas de exhibición, Fabi atendiendo y área de dinámicas infantiles.

**Impacto estimado: +35% solicitudes de 'cómo llegar' en Maps**

### Ajustar categorías secundarias y atributos comerciales

FÁCIL · 1-2 semanas

Agregar categorías complementarias (Boutique, Tienda de cosméticos, Salón de eventos infantiles) y marcar atributos de 'Compra en tienda', 'Entrega a domicilio' y 'De propietarias mujeres'.

**Impacto estimado: +20% apariciones en búsquedas no de marca**

### Estrategia de publicaciones semanales (Google Updates)

MEDIO · 3-4 semanas

Publicar 2 veces por semana promociones de temporada, ingresos de stock de ropa y recordatorios del servicio de delivery con llamada a la acción.

**Impacto estimado: +15% interacción continua en el perfil**

ANEXO · METODOLOGÍA

# Cómo se calcula este reporte

Este documento se genera de forma automática a partir de datos públicos de tu ficha de Google Business Profile y de los negocios de tu misma categoría dentro de un radio cercano. No modificamos tu ficha ni accedemos a información privada.

GLOSARIO

## Qué significa cada indicador

**Score general (0-100)**
Nota resumen que combina las 6 áreas. 75/100 es el mínimo saludable para competir en tu zona.

**Configuración básica**
Datos esenciales de tu ficha: categoría, horarios, teléfono, dirección, atributos.

**Evaluación visual**
Cantidad, calidad y variedad de fotos (interior, exterior, producto, equipo).

**Reseñas**
Volumen, calificación promedio y velocidad con la que respondes a los clientes.

**SEO local**
Uso de palabras clave locales en descripción, productos y publicaciones.

**Actividad reciente**
Frecuencia con la que publicas posts, subes fotos y actualizas información.

**Competencia**
Tu posición frente a los negocios similares mejor posicionados en tu área.

**Benchmark**
Referencia objetiva calculada a partir del promedio del grupo o del mínimo saludable observado.

**GAP**
Diferencia de calificación frente al promedio del barrio. Positivo = por encima; negativo = por debajo.

**Impacto / Esfuerzo**
Impacto = cuánto puede mejorar tu visibilidad. Esfuerzo = cuánto trabajo requiere implementarlo.

ORIGEN DE LOS DATOS

## De dónde sale la información

Toda la información utilizada para elaborar este reporte proviene de datos públicos disponibles en Google Business Profile — tanto de tu ficha como de los negocios de tu misma categoría dentro de un radio cercano. No usamos información privada ni accedemos a paneles internos.

Los benchmarks, ponderaciones y umbrales aplicados son resultado del análisis interno de comovaminegocio.com sobre las fichas evaluadas por nuestra plataforma, e incorporan buenas prácticas reconocidas del posicionamiento local.

Aviso: Google no publica su algoritmo completo de ranking local. Los indicadores usados son estimaciones basadas en la información pública de cada ficha y en nuestra experiencia analizando negocios. Este reporte es orientativo y no garantiza resultados específicos.