

# Checklist:

# 15

## punts per saber si la teva empresa està perdent clients online

La guia essencial per a PIMES que volen deixar d'estar invisibles a internet



Lectura de 10  
minuts



Autoavaluació  
inclosa

## Per què necessites aquesta checklist?

Cada dia, centenars de persones busquen a internet productes i serveis com els teus. Si no et troben a tu, troben la teva competència. No és una opinió: és una realitat que afecta directament la facturació del teu negoci. Aquesta checklist et permetrà identificar en menys de 10 minuts els punts febles de la teva presència digital i entendre què t'està costant clients reals.

Marca cada punt que el teu negoci ja compleix i suma la puntuació final.

## La checklist



### Tens una web actualitzada i responsive?

La teva pàgina web és el teu aparador digital, obert 24 hores al dia, 365 dies l'any. Ha d'estar actualitzada amb informació vigent (preus, serveis, dades de contacte) i s'ha de veure correctament tant en ordinador com en mòbil i tauleta. Més del 60% del tràfic web a Catalunya prové de dispositius mòbils.



#### SENYAL D'ALARMA

Si la teva web té un disseny de fa més de 3-4 anys, si les imatges es veuen deformades al mòbil o si les dades de contacte no són correctes, estàs donant una imatge de deixadesa que fa fugir clients potencials abans que et truquin.



## La teva web carrega en menys de 3 segons?

La velocitat de càrrega és un dels factors més determinants per retenir visitants. Cada segon extra de càrrega incrementa la taxa d'abandonament de forma exponencial. Google també penalitza les webs lentes posicionant-les més avall als resultats de cerca.



### SENYAL D'ALARMA

Si la teva web tarda més de 3 segons a carregar, pots estar perdent fins al 40% dels visitants que se'n van abans ni tan sols veure què ofereixes. Pots comprovar-ho gratuïtament amb l'eina PageSpeed Insights de Google.



## Surts a la primera pàgina de Google per les teves paraules clau?

Quan algú busca el teu producte o servei a Google, has d'aparèixer a la primera pàgina de resultats. Gairebé ningú passa a la segona pàgina. Si no hi ets, per al teu client potencial, no existeixes. El posicionament SEO és el que determina on apareix la teva web.



### SENYAL D'ALARMA

Busca a Google el teu servei principal + la teva localitat (per exemple, "fontaner Girona" o "assessoria fiscal Sabadell"). Si no surts entre els 10 primers resultats, la teva competència s'està quedant amb els clients que haurien de ser teus.



## Tens Google Business Profile optimitzat?

Google Business Profile (l'antic Google My Business) és la fitxa gratuïta que apareix quan algú busca el teu negoci o serveis locals a Google i Google Maps. Tenir-lo ben configurat amb fotos, horaris, descripció, serveis i publicacions és fonamental per a qualsevol negoci local.



### SENYAL D'ALARMA

Si no tens la fitxa reclamada, si les dades no estan actualitzades o si no tens fotos recents, estàs regalant visibilitat als teus competidors que sí que el tenen optimitzat. Molts clients decideixen si trucar o no basant-se només en aquesta fitxa.



## Publiques contingut regularment (blog)?

Un blog actiu amb contingut útil i rellevant per al teu públic objectiu compleix dues funcions clau: posiciona la teva web per a més paraules clau a Google i demostra que ets un expert en el teu sector. No cal publicar cada dia, però sí amb una certa regularitat (mínim 2-4 articles al mes).



### SENYAL D'ALARMA

Si la teva web no té blog o l'última entrada és de fa mesos, estàs perdent una de les eines més efectives per atreure tràfic orgànic. A més, transmet sensació d'inactivitat als visitants.



## Tens presència activa a xarxes socials?

Estar a xarxes socials no vol dir tenir un perfil creat i abandonat. Vol dir publicar contingut de valor de forma regular, interactuar amb la teva comunitat i utilitzar les plataformes on realment és el teu públic objectiu. No cal ser a totes, però sí ser constant a les adequades.



### SENYAL D'ALARMA

Si el teu últim post a Instagram o Facebook és de fa setmanes, si no respons comentaris o si el teu perfil no té una imatge professional i coherent amb la teva marca, estàs donant una imatge d'empresa poc fiable o inactiva.



## Fas servir email marketing?

L'email marketing continua sent un dels canals amb millor retorn d'inversió del màrqueting digital. Tenir una llista de contactes segmentada i enviar correus amb contingut rellevant, ofertes o novetats et permet mantenir el contacte directe amb clients actuals i potencials sense dependre d'algoritmes.



### SENYAL D'ALARMA

Si no reculls emails dels teus visitants web ni dels teus clients, estàs deixant escapar un actiu molt valuós. Cada visitant que se'n va sense deixar les dades és una oportunitat perduda que difícilment recuperaràs.



## Tens un sistema de captació de leads a la web?

Un lead és un contacte potencialment interessat en els teus serveis. La teva web ha de tenir mecanismes clars per captar-los: formularis de contacte visibles, pop-ups amb ofertes, recursos gratuïts a canvi del correu electrònic o xatbots que recullin dades. Sense això, la web és un fullet passiu.



### SENYAL D'ALARMA

Si l'única forma de contactar-te és un formulari genèric amagat a la pàgina de contacte, estàs desaprofitant el tràfic que ja arriba a la teva web. La majoria de visitants se'n van sense fer cap acció si no els facilites el camí.



## Mesures el tràfic web amb analytics?

El que no es mesura, no es pot millorar. Tenir Google Analytics (o una eina equivalent) instal·lat i configurar correctament et permet saber quantes persones visiten la teva web, d'on venen, quines pàgines miren, quant temps es queden i on abandonen.



### SENYAL D'ALARMA

Si no saps quantes visites rep la teva web al mes, quines pàgines funcionen millor o d'on prové el teu tràfic, estàs prenent decisions a cegues. Qualsevol inversió en màrqueting digital sense dades és llançar diners a l'aire.



## Tens ressenyes positives a Google?

Les ressenyes online són el boca-orella del segle XXI. La gran majoria de consumidors llegeixen ressenyes abans de decidir comprar o contractar un servei. Tenir ressenyes positives i recents a Google genera confiança i millora el teu posicionament local.



### SENYAL D'ALARMA

Si tens poques ressenyes, si no respons les que reps (especialment les negatives) o si la teva puntuació és inferior a 4 estrelles, estàs perdent credibilitat davant de clients que ja estaven a punt de triar-te.



## Fas publicitat digital (Google Ads, Meta Ads)?

El tràfic orgànic és fonamental, però la publicitat digital et permet arribar de forma immediata al teu públic objectiu amb missatges segmentats. Google Ads et posiciona davant de qui busca el teu servei; Meta Ads (Facebook i Instagram) et permet arribar a persones amb el perfil del teu client ideal.



### SENYAL D'ALARMA

Si depends exclusivament del boca-orella o del tràfic orgànic, el teu creixement serà lent i limitat. La teva competència que sí que inverteix en publicitat digital s'endú els clients que tu podries captar amb una inversió controlada.

12

## La teva web té SSL (https)?

El certificat SSL és el que fa que la teva web mostri el cadenat verd i el "https" a la barra del navegador. Garanteix que la connexió entre el visitant i la teva web és segura. Google penalitza les webs sense SSL i molts navegadors mostren un avís de "lloc no segur" que espanta els visitants.



### SENYAL D'ALARMA

Si la teva web encara funciona amb "http" sense la "s", els navegadors estan advertint activament als teus visitants que el teu lloc no és segur. Això no només fa perdre confiança, sinó que et penalitza en el posicionament a Google.

13

## Tens una proposta de valor clara a la home?

Quan algú arriba a la teva web, ha d'entendre en menys de 5 segons què ofereixes, per a qui ho ofereixes i per què hauria de triar-te a tu. La proposta de valor ha de ser visible, directa i diferenciadora. Si el visitant ha de buscar per entendre a què et dediques, ja l'has perdut.



### SENYAL D'ALARMA

Si la teva home comença amb un "Benvinguts a la nostra empresa" genèric o amb un slider d'imatges sense missatge clar, estàs desaprofitant els primers segons d'atenció del visitant, que són els més valuosos.

14

## Ofereixes algun contingut gratuït de valor?

Oferir recursos gratuïts (guies, checklists, plantilles, webinars) és una de les estratègies més efectives per captar leads qualificats. A canvi del contingut, l'usuari deixa les seves dades de contacte, i tu obténs un potencial client amb qui començar una relació comercial.



### SENYAL D'ALARMA

Si la teva web no ofereix cap incentiu per a que el visitant deixi les seves dades, dependràs únicament que algú decideixi contactar-te de forma proactiva, cosa que fa un percentatge molt petit dels visitants totals.

15

## Tens un procés de seguiment dels contactes?

Captar leads no serveix de res si no tens un procés definit per fer-ne seguiment. Quan algú omple un formulari o demana informació, quant trigues a respondre? Tens un sistema automatitzat? Fas seguiment si no contesten? Un bon procés de seguiment pot multiplicar la teva taxa de conversió.



### SENYAL D'ALARMA

Si els formularis de contacte de la teva web triguen dies a ser contestats, si no tens una seqüència d'emails automàtica o si no fas seguiment dels pressupostos enviats, estàs perdent vendes que ja tenies pràcticament tancades.

## La teva puntuació

Compta quants punts has marcat i descobreix on et trobes:

⊗ **0 – 5 punts**

**La teva empresa està invisible online. Necessites actuar JA.**

La realitat és dura, però és millor saber-ho: el teu negoci no existeix per a la gran majoria de clients potencials que busquen els teus serveis a internet. Cada dia que passa sense actuar és un dia més regalant clients a la competència. La bona notícia? Amb una estratègia clara i les accions correctes, es pot capgirar la situació en poques setmanes. El primer pas és el més important: decidir que les coses han de canviar.

☺ **6 – 10 punts**

**Tens fonaments però perds oportunitats cada dia.**

Has fet alguns passos bé i tens una base sobre la qual construir. Tanmateix, les llacunes que tens estan costant-te clients i facturació de forma silenciosa. Probablement no te n'adones perquè no mesures l'impacte del que no fas. Amb ajustos estratègics als punts que t'han quedat en blanc, podries augmentar significativament el nombre de contactes i vendes que generes des del canal digital.

✓ 11 – 15 punts

### **Vas pel bon camí, però pots optimitzar molt.**

Felicitats, estàs per sobre de la mitjana de PIMES catalanes en presència digital. Tens bona base i consciència de la importància del canal online. Ara bé, la diferència entre una presència digital correcta i una que realment genera negoci està en els detalls: l'optimització de la conversió, la segmentació de campanyes, l'automatització de processos i l'anàlisi de dades per prendre decisions informades.

## **I ara, què?**

Aquesta checklist et dona una fotografia general, però cada negoci és diferent i necessita una estratègia personalitzada.

### **Vols saber exactament què has de millorar?**

**Sol·licita una auditoria digital gratuïta de 15 minuts amb el nostre equip.**

En una trucada breu i sense compromís, analitzarem els punts febles de la teva presència digital i et donarem recomanacions concretes i accionables per començar a captar més clients online.

**Reserva la teva auditoria gratuïta**

🌐 [www.communicat.cat](http://www.communicat.cat)

✉ [hola@communicat.cat](mailto:hola@communicat.cat)

**Communicat.cat**

---

Agència de màrqueting digital en català. Ajudem PIMES i professionals de Catalunya a créixer amb estratègies digitals que funcionen, en el nostre idioma i entenent el nostre mercat.

Copyright 2026 Comunicat.cat. Tots els drets reservats.