

# Checklist de diagnóstico del Growth OS

El mismo diagnóstico de 12 puntos que hacemos en la llamada. Puntúa cada uno con honestidad. Lo que no puedas responder en una frase clara es una fuga. Tus dos respuestas más débiles son por donde empezaríamos.

- 01  **Posicionamiento**  
¿Puede cada líder decir, en una frase, por qué un cliente te elige a ti y no a la alternativa?
- 02  **Categoría**  
¿Tú y tu mercado coinciden en qué categoría estás siquiera?
- 03  **ICP**  
¿Hay un cliente ideal escrito y específico, o se cuele el «ayudamos a todos»?
- 04  **Consistencia del mensaje**  
¿Tu web, deck y LinkedIn cuentan la misma historia, palabra por palabra en la claim central?
- 05  **Pruebas**  
¿Puedes respaldar tu claim principal con un número, no con un adjetivo?
- 06  **Pipeline vs. actividad**  
¿El marketing genera pipeline, o solo actividad que parece ocupada?
- 07  **Traspasos**  
¿Marketing y ventas operan con las mismas prioridades y el mismo marcador?
- 08  **Velocidad de decisión**  
¿El contenido se publica sin tres rondas de re-aprobación de dirección?
- 09  **Responsabilidad**  
¿Está claro quién es dueño de cada parte del motor de crecimiento esta semana?
- 10  **Cadencia**  
¿Hay un ritmo semanal real de reporte y revisión que funciona sin ti?
- 11  **Repetibilidad**  
¿La calidad se mantiene cuando tu mejor persona no está, o depende de heroísmos?
- 12  **Independencia**  
Si tu agencia desapareciera mañana, ¿seguiría funcionando el sistema?

¿Puntuaste bajo en dos o más? Eso es justo lo que arregla el diagnóstico gratis.

Reserva en [vega-studio.com](https://vega-studio.com) · [fran@vega-studio.com](mailto:fran@vega-studio.com)