

## Restaurante El Ejemplo

C. de Pelayo, 76, Centro, 28004 Madrid



## SCORE BVS

/100 BVS

### *RESUMEN DE POSICIONAMIENTO*

El BVS (Business Vitality Score) es una puntuación de 0 a 100 que resume cómo de visible y bien valorado es tu negocio en Internet. Se calcula analizando las opiniones de tus clientes, tu nota en Google, y lo completa que está la información de tu ficha. Cuanto más alto sea tu BVS, más probable es que nuevos clientes te encuentren y te elijan.

“Restaurante El Ejemplo presenta una vitalidad digital sólida en su zona de Madrid.”

## BUSINESS CARD

**BVS SCORE**

**81**



VITALIDAD

**RATING**

**4.9**



VALORACIÓN








**REVIEWS**

**2719**



RESEÑAS

### HORARIOS DE APERTURA

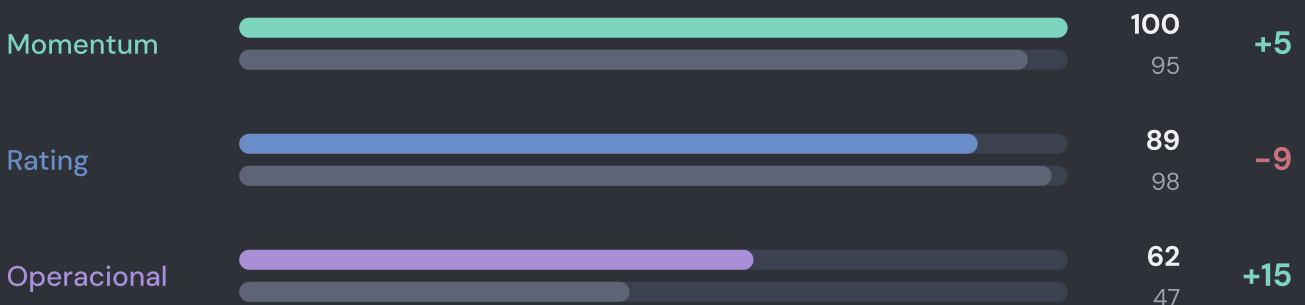
 martes	10:00–20:00
 miércoles	10:00–20:00
 jueves	10:00–20:00
 viernes	10:00–20:00
 sábado	10:00–15:00
 domingo	Cerrado
 lunes	10:00–20:00

## COMPARATIVO ANÁLISIS

Comparamos tres aspectos clave de tu presencia digital con la media de negocios similares en tu zona.

**Momentum** = cuántas opiniones recibes y con qué frecuencia | **Rating** = tu valoración media y cómo evoluciona |

**Operacional** = si tu ficha de Google tiene toda la información que necesitan tus clientes



 Tu negocio  Media competencia

## POSICIÓN EN EL MERCADO

### SCORE BVS GLOBAL

81

TU SCORE

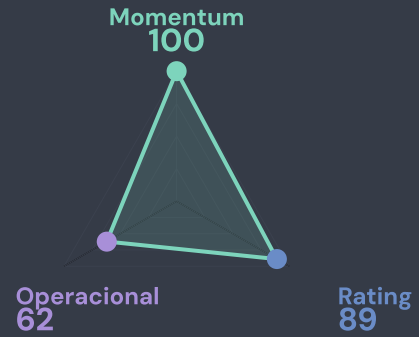
82

MEDIA RIVAL

#4

POSICIÓN

### RADAR DE COMPONENTES



### Vs. Media de la competencia

Basado en 217 competidores en un radio de 3 km en Madrid

**-1 puntos por debajo**

Tu score: 81 | Media rival: 82

Restaurante El Ejemplo ocupa la posición #4 de 8 negocios analizados en Madrid (de 218 encontrados en la zona). La media rival es 82 puntos BVS, lo que sitúa al negocio por debajo de la competencia directa.

## TU MERCADO

Contexto demográfico y empresarial de tu zona para entender el tamaño y potencial de tu mercado.

### DEMOGRAFÍA

**3.266.126**

HABITANTES

**215.430**

EMPRESAS  
REGISTRADAS

**€14.520**

RENTA/PERSONA/AÑO

**€38.965**

RENTA/HOGAR/AÑO

### DENSIDAD COMPETITIVA

**218** de **215.430**

Visibles en Google Maps vs empresas registradas

Hay 215.430 empresas registradas en Madrid, pero solo 218 son visibles en Google Maps en tu categoría.

Eso significa que hay **215.212 competidores potenciales** que aún no tienen presencia digital, o que 218 negocios compiten por la atención de 3.266.126 habitantes.

La renta media en tu zona es €14.520/persona. Esto indica un mercado con **poder adquisitivo medio**.

### SECTORES EMPRESARIALES PRINCIPALES

#1	Comercio al por menor	<b>32.100</b>	15%
#2	Servicios de comidas y bebidas	<b>18.230</b>	8%

El sector predominante en Madrid es **Comercio al por menor** con 32.100 empresas.

## RANKING

#1	La Trattoria del C...	<div style="width: 83%;"></div>	83
#2	Casa Mediterránea	<div style="width: 82%;"></div>	82
#3	El Rincón Gastro	<div style="width: 82%;"></div>	82

**#4** **Restaurante El Ejemplo** **81**  
★ 81 | Rating ★ 4.9

#5	Sabores Urbanos	<div style="width: 81%;"></div>	81
#6	La Mesa de Ana	<div style="width: 81%;"></div>	81
#7	Bistró Capital	<div style="width: 81%;"></div>	81
#8	Cocina Abierta	<div style="width: 81%;"></div>	81

## ANÁLISIS ESTRATÉGICO

Resumen de tus puntos fuertes, débiles, oportunidades y riesgos a partir de lo que dicen tus clientes y de cómo está tu negocio frente a la competencia.



### Fortalezas

Base sólida de reseñas acumuladas. Valoración alta (4.9★) que genera confianza.



### Oportunidades

Diversificar canales de captación de reseñas. Completar toda la información de contacto en Google Business.



### Amenazas

Competidores con mayor puntuación BVS en la zona. Competidores con perfiles más completos pueden ganar visibilidad.

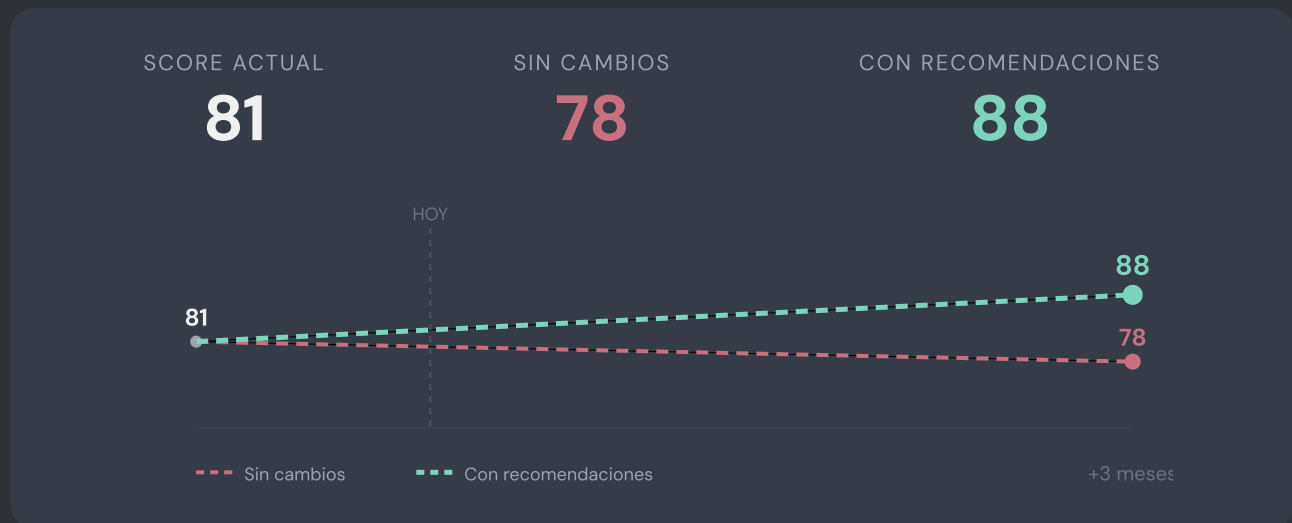


### Debilidades

Tiempos de espera mencionados en algunas reseñas. Información incompleta en el perfil de Google. Falta de respuesta a las reseñas de clientes.

## PROYECCIÓN DE MEJORA

Estimación de cómo evolucionará tu puntuación si sigues las acciones recomendadas en este informe frente a no hacer cambios.



### ANÁLISIS DE LA PROYECCIÓN

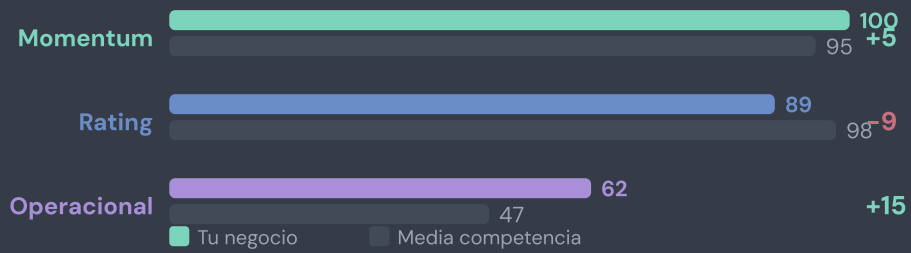
Con la tendencia actual, Restaurante El Ejemplo mantendría un score cercano a 78 puntos BVS en los próximos 3 meses. Implementando las recomendaciones, el score podría alcanzar 88 puntos.

#### Potencial de mejora: +7 puntos en tu puntuación

Siguiendo las 5 recomendaciones del plan de acción, tu score podría alcanzar **88/100** en 3 meses.

## ANÁLISIS COMPARATIVO

### TUS COMPONENTES VS MEDIA DE 7 COMPETIDORES



### LÍDERES POR COMPONENTE EN TU ZONA

MEJOR MOMENTUM  
La Trattoria del C...  
98

MEJOR RATING  
Cocina Abierta  
100

MEJOR OPERACIONAL  
La Trattoria del C...  
50

## FICHAS DE COMPETIDORES

Comparativa individual de cada competidor con tus puntuaciones. Los valores en **verde** son áreas donde tú ganas; en **rojo**, donde ellos te superan.

<b>La Trattoria del Centro</b> 4.8★ · 690 reseñas	<b>83</b> BVS
Momentum  -2 Rating	+8 Operacional  -12
<b>Casa Mediterránea</b> 5.0★ · 372 reseñas	<b>82</b> BVS
Momentum  -6 Rating	+7 Operacional  -12
<b>El Rincón Gastro</b> 4.8★ · 569 reseñas	<b>82</b> BVS
Momentum  -3 Rating	+8 Operacional  -14
<b>Sabores Urbanos</b> 4.8★ · 292 reseñas	<b>81</b> BVS
Momentum  -7 Rating	+9 Operacional  -14
<b>La Mesa de Ana</b> 4.8★ · 319 reseñas	<b>81</b> BVS
Momentum  -7 Rating	+9 Operacional  -14

### RESUMEN DE POSICIONAMIENTO

**214**

Competidores por debajo

**7**

En tu mismo rango (±5)

**3**

Competidores por encima

## COMPARATIVA DE SERVICIOS

### ANÁLISIS DE SERVICIOS VS COMPETENCIA

Servicios que tu competencia ofrece y tú no:

aseo adaptado para sillas de ruedas

acceso para sillas de ruedas

se identifica como de propietarias mujeres

Tus servicios actuales:

Aparcamiento adaptado para sillas de ruedas

### PALABRAS MÁS FRECUENTES EN RESEÑAS

Análisis automático de las palabras más mencionadas por tus clientes en reseñas positivas y negativas.

#### POSITIVAS

very	7
service	3
have	3
profesionales	2
agradable	2
excellent	2

#### NEGATIVAS

treatment 3

## ANÁLISIS DE COMPONENTES

Tu puntuación BVS (81/100) se calcula a partir de tres áreas que, juntas, reflejan la salud digital de tu negocio. A continuación analizamos cada una en detalle para que sepas exactamente dónde puedes mejorar.

### MOMENTUM — ¿CUÁNTA ACTIVIDAD GENERA TU NEGOCIO? — 100/100 Peso: 35%



El componente de momentum alcanza 100/100. El volumen de reseñas (40/40) es adecuado, mientras que la recencia (40/40) indica actividad reciente.

Factor clave: Aumentar el volumen total de reseñas

El **Momentum** mide la actividad reciente de tu negocio en Google. No basta con tener muchas reseñas: Google premia que sean recientes y que lleguen de forma constante. Un negocio que recibía reseñas hace un año pero ya no, perderá posiciones frente a uno que las recibe cada semana.

### RATING — ¿QUÉ NOTA TE PONEN TUS CLIENTES? — 89/100 Peso: 35%



El rating obtiene 89/100. La valoración absoluta (49/50) refleja una nota de 4.9 estrellas. La consistencia (10/20) es mejorable, con opiniones dispares.

Factor clave: Mejorar las valoraciones más recientes

El **Rating** no solo mira tu nota media en estrellas, sino también si tus últimas valoraciones están mejorando o empeorando, y si los clientes coinciden en su opinión o hay mucha disparidad. Un 4.5 donde todos puntúan parecido es mejor que un 4.5 con mezcla de 5 y 2 estrellas.

### OPERACIONAL — ¿ESTÁ TU FICHA BIEN COMPLETADA? — 62/100 Peso: 30%

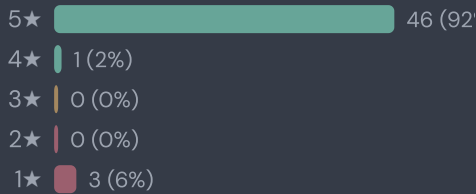


La salud operacional marca 62/100. El contacto está bien completado. Se recomienda listar más servicios.

Factor clave: Completar la información del perfil

## ANÁLISIS DE RESEÑAS

### DISTRIBUCIÓN DE VALORACIONES



### ★ LO MÁS ELOGIADO

Calidad del producto o servicio según las reseñas recientes

Ubicación accesible y bien valorada por los clientes

Trato cercano del personal según las opiniones

### ⚠ LO MÁS CRITICADO

Tiempos de espera mencionados en algunas reseñas

Información incompleta en el perfil de Google

Falta de respuesta a las reseñas de clientes

## RESEÑAS DESTACADAS

**Raúl C.** · 6/3/2024, 2:25:42 PM

★★★★★

"Booked a last minute appointment and got an incredible haircut! I speak very little Spanish and they were very kind to me x) highly recommend!"

**Patricia B.** · 6/3/2024, 2:01:24 PM

★★★★★

"Voy generalmente para corte y color. Es excelente el servicio y son todos grandes profesionales. Me tiño con Lucy, que hace magia!"

**Marta I.** · 5/25/2024, 10:31:15 AM

★★★★★

"5 estrellas por hechar al escalona del lugar"

**Roberto K.** · 5/23/2024, 9:20:36 PM

★★★★★

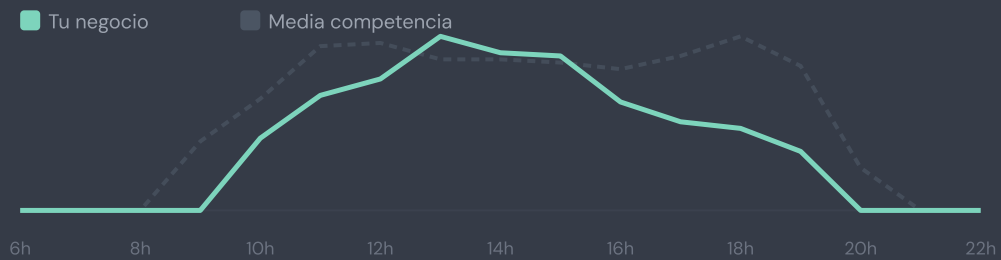
"Fantástico lugar. Agradable para cualquier persona. Y sin dejarse engañar por un supuesto youtuber... De 10."

## HORAS PUNTA

### MAPA DE CALOR SEMANAL



### TU AFLUENCIA VS COMPETENCIA (MEDIA HORARIA)



### CÓMO USAR ESTOS DATOS

Optimiza turnos de personal en las horas de mayor afluencia. Lanza promociones en horarios de baja actividad. Las horas donde tu línea supera la competencia son tus momentos de mayor ventaja.

## PERFIL DIGITAL

¿ESTÁ COMPLETO TU PERFIL DE GOOGLE?

91%

Completado

✓ Teléfono

✓ Página web

✗ **Email**

Canal adicional de contacto para consultas

✓ Horario

✓ Foto de perfil

✓ Servicios

✓ Categorías

✓ Dirección

✓ Certificado SSL

✓ Web adaptada a móvil

✓ Email corporativo

## SALUD WEB

Hemos analizado tu página web como lo haría un cliente que te busca en Google. Medimos si carga rápido, si se ve bien en el móvil, si Google puede entender bien tu contenido, y si es fácil de usar para cualquier persona. Una web lenta o difícil de usar hace que muchos visitantes se vayan antes de contactarte.

### RENDIMIENTO DE TU WEB

Performance	62/100
SEO	78/100
Accesibilidad	85/100
Buenas Prácticas	72/100

### EXPERIENCIA DEL VISITANTE

Estos indicadores miden lo que siente un visitante real al entrar en tu web: cuánto tarda en ver algo, si se mueve el contenido mientras carga, y si puede interactuar sin esperas.

Tiempo de carga principal	3.2s	Mejorable
Primera imagen visible	1.8s	Mejorable
Estabilidad visual	0.120	Mejorable
Capacidad de respuesta	450ms	Mejorable

✓ Optimizada para móvil

✓ Certificado SSL

### COMPARATIVA WEB

#4

DE 5 CON WEB

78

VISIBILIDAD VS 73 MEDIA

62

VELOCIDAD VS 70 MEDIA

Tu web es la **4ª más rápida** de 5 competidores con web en la zona.

### DIAGNÓSTICO

Tu web tiene un rendimiento aceptable (62/100) pero hay margen de mejora en velocidad. Tu web necesita mejoras para que Google la encuentre y la muestre correctamente (78/100).

## MADUREZ DIGITAL

Este apartado mide si tu página web le dice a Google toda la información importante sobre tu negocio: horarios, dirección, tipo de negocio, valoraciones, preguntas frecuentes, etc. Cuanta más información tenga Google sobre ti de forma clara, más fácil será que te muestre en los resultados de búsqueda y en Google Maps. Es como tener un escaparate digital bien organizado.

### INFORMACIÓN PARA GOOGLE

6/8

COMPLETITUD DIGITAL

- ✓ Ficha de negocio en la web
  - ✓ Horarios publicados
  - ✗ Rango de precios indicado
  - ✓ Valoraciones visibles en web
  - ✗ Preguntas frecuentes (FAQ)
  - ✓ Logo visible para Google
  - ✓ Descripción para buscadores
  - ✓ Título de página definido
- ✓ Email profesional con tu propio dominio

### COMPARATIVA CON COMPETIDORES

- |                               |                |
|-------------------------------|----------------|
| ✓ Ficha de negocio en web     | 3 de 4 rivales |
| ✗ Preguntas frecuentes        | 3 de 4 rivales |
| ✓ Descripción para buscadores | 3 de 4 rivales |
| ✓ Valoraciones en web         | 2 de 4 rivales |
| ✓ Logo visible para Google    | 2 de 4 rivales |

Solo 3 de 4 competidores con web tienen su ficha de negocio bien configurada. 75% de tus competidores tienen preguntas frecuentes en su web.

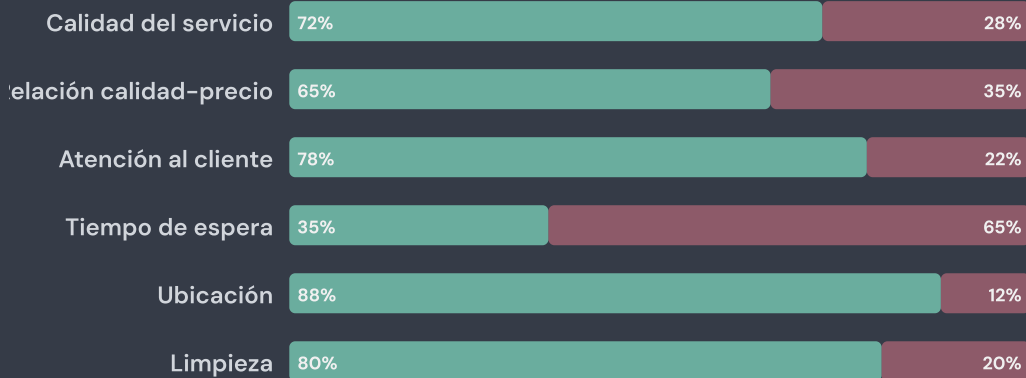
### DIAGNÓSTICO

Tu nivel de completitud digital es 6 de 8 puntos posibles. Tu web incluye una ficha de negocio que Google puede leer automáticamente, lo que le facilita mostrar tu dirección, horarios y valoraciones en los resultados de búsqueda.

## ANÁLISIS DE SENTIMIENTO

Hemos analizado tus reseñas para identificar qué aspectos valoran más tus clientes y cuáles necesitan atención.

### SENTIMIENTO POR CATEGORÍA (POSITIVO VS NEGATIVO)



### DETALLE POR TEMA

**Calidad del servicio** 72% positivo

La mayoría de clientes valora positivamente el servicio recibido

**Relación calidad-precio** 65% positivo

Opiniones mixtas sobre los precios en relación a la calidad

**Atención al cliente** 78% positivo

El trato del personal es bien valorado en general

**Tiempo de espera** 35% positivo

Las esperas son el aspecto más criticado por los clientes

**Ubicación** 88% positivo

La ubicación y accesibilidad son un punto fuerte

**Limpieza** 80% positivo

Buenas condiciones de higiene y limpieza

## RESPUESTAS SUGERIDAS

Responder a las reseñas negativas de forma profesional mejora tu reputación y puede motivar al cliente a actualizar su valoración. Aquí tienes respuestas sugeridas listas para usar.

### RESEÑA 1



*"Experiencia mejorable, esperábamos más del servicio"*

#### RESPUESTA SUGERIDA

Gracias por compartir su experiencia. Trabajamos continuamente para mejorar nuestro servicio. Nos encantaría tener la oportunidad de atenderle de nuevo.

### RESEÑA 2



*"Demasiado tiempo de espera para lo que ofrecen"*

#### RESPUESTA SUGERIDA

Lamentamos mucho la espera. Estamos revisando nuestros procesos para reducir los tiempos. Su opinión nos ayuda a mejorar.

## PLAN DE ACCIÓN

Semana 1



### PERFIL Y PRESENCIA ONLINE

1. Completar toda la información del perfil de Google Business
2. Subir 5-10 fotos recientes y de calidad del negocio
3. Verificar que la dirección y categorías son correctas

Semana 2



### GESTIÓN DE RESEÑAS

1. Responder a todas las reseñas sin contestar de los últimos 3 meses
2. Preparar plantillas de respuesta para reseñas positivas y negativas
3. Identificar 10 clientes satisfechos para solicitar reseñas

Semana 3



### CAPTACIÓN DE RESEÑAS

1. Enviar solicitud de reseña a los 10 clientes identificados
2. Crear un sistema para pedir reseñas (QR, email, SMS)
3. Revisar y actualizar la lista de servicios ofrecidos

Semana 4



### SEGUIMIENTO Y OPTIMIZACIÓN

1. Revisar métricas: nuevas reseñas, valoración media, visitas
2. Responder a todas las reseñas nuevas del mes
3. Planificar acciones del próximo mes según resultados

## TOP 5 ACCIONES RECOMENDADAS

Las acciones más impactantes que puedes realizar para mejorar tu vitalidad digital, ordenadas por impacto estimado.

1

**Responder a todas las reseñas de los últimos 3 meses** ↑ +5-10 puntos en Momentum

La interacción con los clientes mejora el posicionamiento y la confianza.

2

**Solicitar reseñas activamente a clientes satisfechos** ↑ +8 puntos en Momentum

Un mayor volumen de reseñas recientes impulsa el componente de momentum.

3

**Completar toda la información del perfil de Google Business** ↑ +5 puntos en Operacional

Los perfiles completos reciben más visitas y mejor valoración operacional.

4

**Publicar fotos actualizadas del negocio cada mes** ↑ +3 puntos en Operacional

Las fotos recientes aumentan la confianza y el tiempo de interacción con el perfil.

5

**Monitorizar y responder a las reseñas negativas con soluciones concretas** ↑ +3 puntos en Rating

Las respuestas constructivas a críticas mejoran la percepción.

## RESUMEN EJECUTIVO

### CONCLUSIÓN GENERAL

Restaurante El Ejemplo obtiene un score BVS de **81/100** (nivel **alto**), posicionándose en el puesto **#4** de **218** negocios en Madrid, frente a una media rival de **82** puntos.

"Restaurante El Ejemplo presenta una vitalidad digital sólida en su zona de Madrid."

### ESTADO DE LOS COMPONENTES

- ✓ **Momentum** **100/100** — Aumentar el volumen total de reseñas
- ✓ **Rating** **89/100** — Mejorar las valoraciones más recientes
- ⚠ **Operacional** **62/100** — Completar la información del perfil

### TENDENCIA

No hay suficiente historial para analizar la tendencia. Esta es la primera evaluación del negocio.

### COMPETENCIA

Restaurante El Ejemplo ocupa la posición **#4** de **8** negocios analizados en Madrid (de **218** encontrados en la zona). La media rival es **82** puntos BVS, lo que sitúa al negocio por debajo de la competencia directa.

### FORTALEZAS

Base sólida de reseñas acumuladas  
Valoración alta (4.9★) que genera confianza

### AMENAZAS

Competidores con mayor puntuación BVS en la zona  
Competidores con perfiles más completos pueden ganar visibilidad

### OPORTUNIDADES

Diversificar canales de captación de reseñas  
Completar toda la información de contacto en Google Business

### DEBILIDADES

Tiempos de espera mencionados en algunas reseñas  
Información incompleta en el perfil de Google

### ACCIÓN PRIORITARIA

#### Responder a todas las reseñas de los últimos 3 meses

La interacción con los clientes mejora el posicionamiento y la confianza.

**Impacto estimado: +5-10 puntos en Momentum**