



Cuestionario de Discovery completo

Este es el cuestionario completo para que te prepares con calma. Cuando quieras, complétalo en línea y recibe una copia por correo: <https://docs.instfy.com/es/form-discovery/>

Tiempo estimado: 40 a 60 minutos, con borrador guardado automáticamente · Los campos con * son obligatorios en el formulario en línea. Nunca escribas contraseñas en este cuestionario.

Tus datos

Para enviarte tu copia y volver a contactarte.

1. Nombre completo *

2. Correo electrónico *

3. Teléfono o WhatsApp

4. Tu cargo

5. Empresa *

6. Sitio web o red social de la empresa

7. Ciudad y país

1. Quién es

La naturaleza del negocio y de quienes están detrás.

8. Perfil del negocio *

Elige una opción

- ☐ Empresa en creación ☐ Startup ☐ Pequeña o mediana empresa ☐ Empresa familiar
- ☐ Empresa consolidada ☐ Grupo empresarial ☐ Industria ☐ Retail ☐ Servicios ☐ Franquicia
- ☐ Marca personal ☐ Institución pública ☐ Multinacional

9. Sector

10. Razón social y país de registro

11. Año de fundación

12. Unidades, ciudades o países donde opera

13. Cuenta la historia del negocio en pocas líneas *

14. Socios o fundadores y el rol de cada uno

2. Dónde está: negocio y mercado

15. Principales productos o servicios *

16. Cómo gana dinero el negocio (modelo de ingresos)

17. Quiénes son los clientes y por qué te compran *

18. Canales de venta

Marca todas las que apliquen

☐ Venta directa ☐ Tienda física ☐ E-commerce ☐ Marketplaces

☐ Representantes o distribuidores ☐ Socios y recomendaciones ☐ Licitaciones y sector público

19. Facturación anual aproximada

Elige una opción

- ☐ Prefiero no decirlo ☐ Aún sin facturación ☐ Hasta US\$ 250 mil ☐ US\$ 250 mil a 1 millón
☐ US\$ 1 a 10 millones ☐ Más de US\$ 10 millones

20. En los últimos 12 meses la facturación

Elige una opción

- ☐ Creció ☐ Se mantuvo estable ☐ Cayó ☐ Aún no hay facturación

21. ¿Cómo evalúas el margen del negocio hoy?

Marca de 1 a 5

- Muy bajo ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 Muy saludable

22. ¿Qué te diferencia de la competencia?

3. Dónde está: operación, personas y tecnología

23. Tamaño del equipo

Elige una opción

- ☐ Solo yo ☐ 2 a 10 ☐ 11 a 50 ☐ 51 a 200 ☐ Más de 200

24. Cómo está organizado el equipo (áreas y líderes)

25. Procesos más críticos o que más se traban hoy

26. Herramientas y sistemas usados

Marca todas las que apliquen

- ☐ Hojas de cálculo ☐ ERP ☐ CRM ☐ E-commerce o TPV ☐ Herramientas de BI y dashboards
☐ Herramientas de IA ☐ Sistemas propios

27. ¿Qué sistemas (nombres)?

28. ¿Qué indicadores siguen hoy?

29. ¿Cómo funcionan marketing y ventas hoy?

30. ¿Cuánto depende el negocio del fundador en el día a día?

Marca de 1 a 5

Poco ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 Totalmente

4. Adónde quieres llegar

El negocio debe servir a la estrategia de la empresa y, cuando tiene sentido, a la vida de quienes están detrás.

31. Objetivos para los próximos 12 meses *

32. Dónde debe estar el negocio en 3 años

33. Ambiciones involucradas

Marca todas las que apliquen

- ☐ Crecer ingresos ☐ Mejorar margen ☐ Nuevos productos o servicios
- ☐ Nuevos mercados en el país ☐ Internacionalizar (ej.: Estados Unidos)
- ☐ Transformación digital e IA ☐ Fortalecer la marca ☐ Captar inversión
- ☐ Sucesión o venta del negocio ☐ Impacto social o ambiental

34. ¿Cómo sabremos que funcionó?

35. Y para ti, personalmente: ¿qué necesita darte este negocio?

5. En qué contexto está

Miramos de afuera hacia adentro: mundo, país, región, mercado y negocio.

36. Principales competidores o alternativas

37. Cambios en el mercado que te preocupan o entusiasman

38. Empresas que admiras o usas como referencia

6. Cuáles son las restricciones

Ambición sin restricciones genera estrategias irreales.

39. Capital disponible para el próximo ciclo

Elige una opción

☐ Muy limitado ☐ Moderado ☐ Cómodo ☐ Prefiero conversarlo en la reunión

40. Horizonte de tiempo para ver resultados

Elige una opción

☐ Hasta 3 meses ☐ 3 a 6 meses ☐ 6 a 12 meses ☐ Más de 12 meses

41. Apetito de riesgo

Marca de 1 a 5

Conservador ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 Arriesgado

42. Limitaciones de equipo, legislación u operación que debemos considerar

43. ¿Qué no estás dispuesto a hacer?

Personas y materiales

44. A quién debemos entrevistar (nombre, área y contacto)

45. Enlaces a materiales (presentaciones, informes, hojas de cálculo)

Usa enlaces para compartir. Nunca envíes contraseñas por aquí.

46. Mejores días y horarios para las reuniones

47. ¿Algo más que debemos saber?
