

ESTUDIO · OCTUBRE 2026

Oportunidades perdidas en la captación de clientes locales

Qué revelan 2.280 negocios analizados en 313 búsquedas reales

2.280

negocios analizados

8%

alta probabilidad de compra

37%

sin email válido en su web

1. Solo 1 de cada 13 negocios es un buen cliente potencial

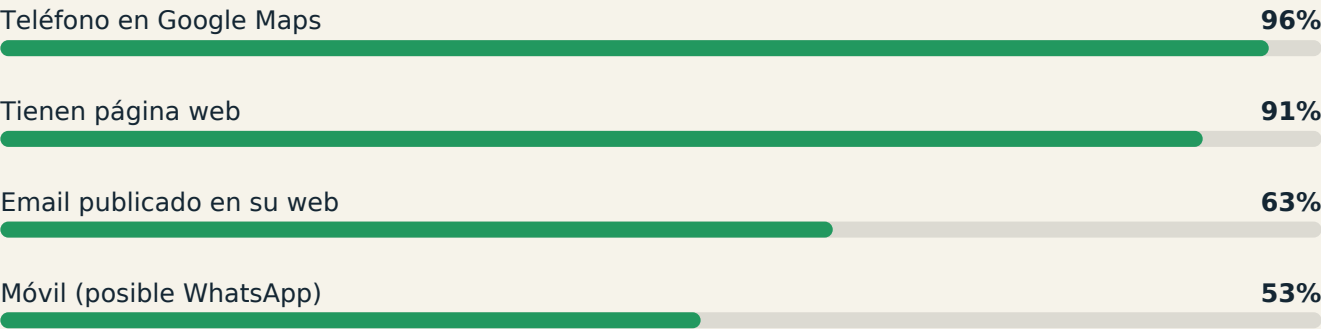
De los 2.280 negocios revisados, la IA puntuó con un 75% o más a 175: el 8%. El resto no encajaba bien con lo que ofrecía cada emprendedor: ya tenían el servicio cubierto, eran de otro tamaño o su actividad no lo necesitaba.

Quien escribe a 100 negocios sin filtrar solo tiene unos 8 con opciones reales. Los otros 92 emails restan tiempo y reputación.



Cada punto es 1 de cada 100 negocios analizados. En azul, los de alta probabilidad.

2. El teléfono está casi siempre; el email, no



El 37% no muestra un email que reciba correo en su web, aviso legal ni política de privacidad. Para ellos también es una oportunidad perdida: clientes y proveedores no pueden escribirles.

3. Buenas reseñas no significan que no necesiten ayuda

La valoración media en Google de los mejores clientes potenciales fue de 4,68 sobre 5, y el 68% tenía 4,5 estrellas o más. Trabajan bien, pero a menudo tienen huecos en su web, visibilidad o procesos. Suelen ser los más receptivos: tienen negocio y quieren crecer.

4. Solo el 9% no tiene web

Casi todos los negocios con buen encaje ya tienen web. Para quien vende diseño web, el mensaje no es «necesitas una web», sino «tu web puede traerte más clientes».

Conclusiones prácticas

- Filtra antes de escribir: céntrate en el 8% con más encaje.
- Ten un plan B al email: el teléfono aparece en el 96% de los casos.
- Habla de mejoras concretas, no de lo básico que ya tienen.
- Prioriza negocios con buenas reseñas: tienen clientes y ganas de crecer.

Metodología

Datos agregados y anónimos de 313 búsquedas hechas en ClienteLocal hasta el 19 de octubre de 2026, en 57 ciudades, sobre todo de España. Los negocios proceden de Google Maps; la probabilidad la calcula una IA comparando cada negocio con la web del emprendedor. Los emails solo cuentan si aparecen en la web del negocio y su dominio recibe correo. Muestra pequeña: cifras orientativas.

Encuentra el 8% de tu zona

Pon tu web y ClienteLocal te muestra los negocios con más probabilidad de compra, con un primer email listo.

clientelocal.com →