

POS1 · LEAD MAGNET

# RFP Scorecard para Agencias SEO Semántico

Template para evaluar agencias SEO con criterios semánticos. Imprimí + completá durante calls con vendors.

Eduardo Peiro · POS1 Academia

pos1.ar · eduardo@pos1.ar

## Cómo usar este scorecard

Cuando estés evaluando agencias SEO, este scorecard te da criterios objetivos para comparar propuestas que típicamente vienen en lenguaje vago.

Cada categoría tiene 5 criterios. Asigna 0-5 puntos por criterio. Total = 100 puntos.

### **Categoría 1: Metodología (max 25 puntos)**

- \_\_\_/5 — ¿Mencionan entidades + topical authority como concepto core?
- \_\_\_/5 — ¿Tienen framework explícito (pillar-cluster, knowledge graph)?
- \_\_\_/5 — ¿Cómo miden coverage del nicho (no solo "DA up")?
- \_\_\_/5 — ¿Plan de schema markup correctamente populated?
- \_\_\_/5 — ¿Approach a AI Overviews positioning?

### **Categoría 2: Track record verificable (max 20 puntos)**

- \_\_\_/5 — ¿Pueden mostrar casos con métricas GSC reales?
- \_\_\_/5 — ¿Casos en tu vertical específico?
- \_\_\_/5 — ¿Years de aplicar el approach específico?
- \_\_\_/5 — ¿Referencias cliente que puedas contactar?

### **Categoría 3: Transparencia (max 20 puntos)**

- \_\_\_/5 — ¿Pricing claro sin upsells encubiertos?
- \_\_\_/5 — ¿Reporting cadence explícito?
- \_\_\_/5 — ¿Métricas reportadas son verificables (no vanity)?
- \_\_\_/5 — ¿Aclaran qué NO hacen (link farms, PBNs, etc)?

### **Categoría 4: Communication & access (max 15 puntos)**

- \_\_\_/5 — ¿Quién es tu point of contact (junior account manager vs strategist senior)?
- \_\_\_/5 — ¿Direct access a quien ejecuta?
- \_\_\_/5 — ¿Communication channel y SLA de respuesta?

### **Categoría 5: Fit cultural & contractual (max 20 puntos)**

- \_\_\_/5 — ¿Compromiso mínimo razonable (no 12 meses lock para start)?
- \_\_\_/5 — ¿Garantía de algún tipo (refund window inicial)?
- \_\_\_/5 — ¿Pueden trabajar en tu timezone razonable?
- \_\_\_/5 — ¿Idiomas que manejan?

**Total: \_\_\_\_/100**

***Decision rules***

≥ 80: agencia recomendable, avanzar a propuesta detallada.

60-79: agencia con gaps importantes, negociar mejoras antes de firmar.

< 60: skip, hay opciones mejores.