
MARKETING DIGITAL · ACCIONES

Destino listo antes de pagar por tráfico

Catorce casillas en tres bloques. Si te falta una, todavía no es el momento de anunciarte. La calculadora de presupuesto está en el Excel que acompaña a este PDF.



Nico — Auve Nico · Consultor de marketing digital freelance en Sevilla

Acompaña al artículo «Publicidad online para pequeñas empresas: qué funciona de verdad»



Bloque 1 · La página cumple la promesa del anuncio

- ☐ **Hay una página por servicio o por oferta, no solo la home**
El clic de «presupuesto en 24 horas» aterriza en una página que habla de eso y de nada más.
- ☐ **El titular de la página repite la promesa del anuncio**
Mismas palabras. Si el anuncio dice «reforma integral», la página dice «reforma integral».
- ☐ **Carga en menos de 2,5 segundos en un móvil normal**
Compruébalo en PageSpeed Insights, pestaña móvil.
- ☐ **Hay precio o precio de partida**
«Desde» vale. Sin precio, el clic se va a buscarlo a otro sitio.
- ☐ **Hay una prueba: reseña con nombre, caso o cifra**
Una basta. Sin nombre no cuenta.

Bloque 2 · La vía de contacto funciona

- ☐ **Formulario corto: nombre, contacto, qué necesita**
Cada campo de más pierde gente.
- ☐ **Botón de WhatsApp o de llamada visible sin hacer scroll en móvil**
Es la vía que más usa quien llega desde un anuncio.
- ☐ **Has enviado el formulario desde tu móvil hoy**
Y ha llegado a un correo que revisas a diario, en menos de un minuto.
- ☐ **Alguien responde en menos de una hora en horario laboral**
El contacto que espera un día ya ha llamado a otro.

Bloque 3 · Se mide

- ☐ **GA4 instalado y funcionando**
Comprueba que registra tu propia visita en tiempo real.
- ☐ **Formulario, llamada y WhatsApp marcados como eventos clave en GA4**
Sin esto, la campaña cuenta visitas y no contactos.
- ☐ **Modo de consentimiento configurado**
Si no, Google Ads no ve tus conversiones y optimiza a ciegas.
- ☐ **Conversiones importadas o creadas en Google Ads (o el píxel de Meta con el evento de contacto)**
La plataforma tiene que saber qué es un contacto para buscar más.
- ☐ **Sabes cuánto vale un cliente nuevo para ti**
Es el número que decide si la campaña se sostiene. Mételo en la calculadora.

Cuándo no invertir todavía: si la web no convierte, si no puedes medir, si el margen no aguanta el coste de captación o si quieres tapar una oferta floja. La publicidad multiplica lo que hay. Si quieres que lo miremos juntos: Sesión de Diagnóstico gratuita, 30 minutos, 2 plazas por semana. auvenico.es/contacto/#reservar



Siguiente paso

Este recurso es gratis y sin registro. Si quieres que lo miremos juntos, hay dos formas de seguir.

Sesión de Diagnóstico gratuita

30 minutos por videollamada. Antes de la reunión reviso tu web, tu ficha de Google, tus redes y tu SEO; salimos con tres prioridades. Dos plazas por semana, de lunes a jueves de 17:30 a 20:00.

auvenico.es/contacto/#reservar

Formación y mentoría en marketing digital

Para negocios y equipos que quieren aprender a hacerlo ellos. Sesiones de trabajo sobre tu caso, con un sistema que se queda en casa.

auvenico.es/formacion-mentoría-marketing-digital/

Todos los recursos del blog, en auvenico.es/recursos/. Consultas: comunicacion@auvenico.es.