

CONSULTORÍA DIGITAL · ESTRATEGIA

Guion de la *reunión mensual* de marketing

Treinta minutos, cinco números y tres decisiones. El mismo guion cada mes, con mis clientes. La plantilla del informe está en el Excel que acompaña a este PDF.



Nico — Auve Nico · Consultor de marketing digital freelance en Sevilla
Acompaña al artículo «Informe mensual de marketing: qué incluye y qué decides»



Los cinco números

El informe se manda dos días antes de la reunión. Se leen en cinco minutos, con una frase por número.

NÚMERO	QUÉ MIDE	FUENTE	CÓMO SE COMPARA
Impresiones en tus 20 búsquedas objetivo	Si Google te enseña a quien busca lo tuyo	Search Console › Rendimiento, filtrado por consulta	Mes anterior y mismo mes del año pasado
Posición media en esas búsquedas	Cuánto te falta para la primera página	Search Console	Mes anterior
Contactos por canal	Formularios, llamadas, WhatsApp, con su origen	GA4 › Adquisición de tráfico, eventos clave por canal	Mes anterior
Clientes nuevos y de dónde vinieron	Lo único que paga facturas	Tu facturación y una hoja	Acumulado del año
Coste por cliente	Lo invertido en el canal entre los clientes que trajo	La misma hoja	Trimestre

Los 30 minutos

01 Cinco minutos · los cinco números

Qué subió, qué bajó y una frase de lectura por número. Sin gráficas de más.

02 Diez minutos · lo hecho

La lista de acciones del mes: lo que salió como se esperaba y lo que no. Aquí se aprende.

03 Diez minutos · tres decisiones

Qué reforzamos, qué corregimos, qué dejamos de hacer. Siempre tres; más de tres no se ejecutan.

04 Cinco minutos · el mes que viene

Fechas, quién hace qué y qué necesitas del cliente. Se apunta y se reenvía el informe esa tarde.

Cada tres meses la reunión dura una hora y cambia de pregunta: en vez de «qué ajustamos», «qué cambiamos». Es la única en la que se toca la estrategia.



Las tres decisiones de este mes

Una por fila. Con responsable y fecha. Si no cabe en la fila, no es una decisión.

DECISIÓN	TIPO (REFORZAR · CORREGIR · DEJAR DE HACER)	QUIÉN	PARA CUÁNDO	COMPROBADA EL MES SIGUIENTE
1.				
2.				
3.				

Lo hecho este mes

ACCIÓN	CANAL	SALIÓ COMO SE ESPERABA (SÍ/NO)	QUÉ APRENDIMOS

Lo que necesito del cliente

QUÉ	PARA CUÁNDO	RECIBIDO

Un informe que siempre sale bien no está midiendo nada. Cuando algo no funciona, es la mejor noticia posible: acabas de encontrar dinero. 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.