

Cómo auditar tu propia cuenta de pauta en 30 minutos

El recorrido guiado para encontrar dónde se fuga tu plata en media hora, sin ser experto

No necesitas una agencia para detectar las fugas más obvias de tu cuenta de pauta: necesitas saber dónde mirar y en qué orden. Esta guía te lleva paso a paso por una auditoría de 30 minutos que cualquier dueño de negocio puede hacer, sin jerga y sin herramientas raras. Es el mismo recorrido que hacemos en Manu al recibir una cuenta nueva, simplificado para que tú mismo encuentres los huecos por donde se está yendo el presupuesto.

Minutos 0 a 5: prepara el terreno

Antes de revisar nada, define el periodo y el objetivo. Auditar sin un marco es perderse en números sueltos.

- Elige una ventana de 14 o 30 días con actividad estable, sin fechas especiales raras.
- Ten claro cual es el objetivo de la cuenta: leads, ventas, mensajes, lo que sea.
- Abre el reporte y deja visibles tres columnas: inversion, resultados y costo por resultado.
- Anota en una hoja el costo por resultado total: es tu numero de referencia para todo lo demas.

Minutos 5 a 12: revisa la medición primero

De nada sirve auditar resultados si la medición miente. Esto es lo primero que revisamos siempre, porque una fuga aquí contamina todo.

- Confirma que el pixel o la etiqueta esten activos y registrando eventos.
- Revisa que las conversiones que cuentas sean reales y no duplicadas o infladas.
- Verifica que la ventana de atribucion sea la misma con la que comparas mes a mes.
- Si los numeros de la plataforma no cuadran con tu CRM o tus ventas, ahi hay un problema de medicion.

Minutos 12 a 18: caza la fuga en las campañas

Aquí está la fuga más común: una parte del presupuesto se va en lo que no rinde. Ordena y verás el hueco a simple vista.

- Ordena las campanas y conjuntos por costo por resultado, de peor a mejor.
- Marca los que estan muy por encima de tu costo de referencia: ahi se fuga la plata.
- Mira cuanto presupuesto consume lo malo: a veces un solo conjunto se come un tercio del gasto.
- Identifica si hay campanas activas que ya no deberian estar corriendo o que se solapan entre si.

Minutos 18 a 24: revisa creativos y frecuencia

El segundo lugar donde se escapa la plata son los creativos cansados. Una mirada rápida a frecuencia y rendimiento revela mucho.

- Mira la frecuencia: si esta alta y el costo subió, el creativo ya cansó al público.
- Detecta anuncios con mucha inversión y pocos resultados: candidatos a apagar ya.
- Revisa si hay un solo creativo cargando toda la cuenta sin recambio listo.
- Fijate si los anuncios ganadores están recibiendo el presupuesto que merecen o están ahogados.

Minutos 24 a 28: sigue al visitante hasta la landing

Muchas veces la fuga no está en la pauta sino en lo que pasa después del clic. No cierres la auditoría sin mirar el destino.

- Haz clic en tus propios anuncios y cronometra cuánto tarda en cargar la página.
- Revisa que la promesa del anuncio coincida con lo que se ve al llegar.
- Prueba el formulario o el botón de compra desde el celular, como un cliente real.
- Si la página es lenta o confusa, estás pagando clics que se caen antes de convertir.

Minutos 28 a 30: prioriza y decide qué tocar primero

La auditoría no sirve por la lista de problemas, sino por la decisión. Cierra siempre eligiendo el arreglo de mayor impacto.

- Escribe las tres fugas más grandes que encontraste, en orden de plata desperdiciada.
- Empieza por la que cuesta más dinero, no por la más fácil de arreglar.
- Define una sola acción concreta para esta semana: apagar, ajustar o corregir algo puntual.
- Agenda repetir esta auditoría de 30 minutos cada mes: la mayoría de fugas vuelven si no vigilas.

¿Quieres que lo implementemos por ti?

Auditoría gratis de tu pauta · WhatsApp +57 302 561 6257 · manusmsads.com