

Presupuesto mensual de marketing por canal

Copia esta estructura y arma tu presupuesto de marketing en minutos

Tener el presupuesto de marketing en la cabeza o en notas sueltas hace que pierdas el control del gasto. Esta plantilla te da una estructura lista para copiar en una hoja de cálculo o cuaderno, con todos los campos que necesitas para planear, repartir y controlar tu inversión por canal. Reemplaza los ejemplos con tus cifras y tendrás tu presupuesto del mes ordenado.

Encabezado del presupuesto

Empieza con los datos generales del mes para no confundir periodos. Copia estos campos al inicio de tu hoja.

- Mes y año del presupuesto
- Presupuesto total disponible para marketing
- Meta de ventas o leads del mes
- Responsable de la gestión

Tabla de reparto por canal

Esta es la columna vertebral de la plantilla. Crea una fila por cada canal y llena estas columnas. Copia la estructura tal cual.

- Canal: por ejemplo Meta Ads, Google Ads, contenido orgánico, influencers
- Monto asignado en pesos para ese canal
- Porcentaje que representa del total
- Objetivo del canal: ventas, leads, alcance o recordación
- Meta numérica esperada del canal

Ejemplo de reparto para copiar

Así se vería una fila ya llena, para que tengas un modelo. Reemplaza con tus cifras.

- Meta Ads: 2.000.000 pesos, 50 por ciento, objetivo ventas, meta 40 ventas
- Google Ads: 1.200.000 pesos, 30 por ciento, objetivo leads, meta 60 leads
- Contenido y comunidad: 500.000 pesos, 12 por ciento, objetivo recordación
- Reserva para pruebas: 300.000 pesos, 8 por ciento, objetivo aprender

Bloque de control de gasto real

El presupuesto solo sirve si lo comparas con lo que de verdad gastaste. Agrega estas columnas al lado del reparto para llevar el control durante el mes.

- Gasto real ejecutado por canal
- Diferencia contra lo presupuestado
- Resultado obtenido frente a la meta

- Costo real por venta o por lead del canal

Cierre y notas del mes

Cierra la plantilla con un espacio para aprendizajes. Esto convierte el presupuesto en una herramienta que mejora cada mes.

- Canal con mejor rendimiento del mes
- Canal que no cumplió y por qué
- Ajuste propuesto para el mes siguiente
- Reserva sobrante o sobregiro del presupuesto

¿Quieres que lo implementemos por ti?

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