

Limpieza semanal de términos de búsqueda

20 minutos a la semana que te ahorran millones al año

El informe de términos de búsqueda es donde se esconde el dinero que se fuga. Cada semana entran búsquedas que no tienen nada que ver con tu negocio y se llevan tu presupuesto. Este checklist te da una rutina fija para limpiar y, de paso, descubrir keywords ganadoras nuevas.

Preparación del reporte

- Abre el informe de términos de búsqueda con rango de los últimos 7 días.
- Agrega columnas: costo, conversiones, costo por conversión y concordancia.
- Ordena de mayor a menor gasto para atacar primero lo que más cuesta.
- Ten a la mano tu lista de negativas compartida para ir sumando.

Cortar el desperdicio

Busca términos que gastaron sin convertir y que claramente no son tu cliente. Esos son negativas inmediatas.

- Términos con gasto y cero conversiones que no encajan con tu oferta: negativa exacta.
- Búsquedas con palabras como 'gratis', 'empleo', 'pdf', 'casero' si no vendes eso: negativa.
- Nombres de competidores donde no quieres aparecer: evalúa antes de bloquear.
- Búsquedas informativas ('cómo hacer', 'qué es') si solo quieres compra: negativa de frase.

Rescatar oportunidades

La limpieza no es solo cortar. También encuentras oro: búsquedas que sí convirtieron y que no tenías como keyword propia.

- Términos que convirtieron y no están como keyword: agrégalos en concordancia exacta.
- Variaciones nuevas que la gente usa para nombrar tu servicio: súmalas al grupo correcto.
- Detecta intenciones nuevas que merezcan su propio grupo de anuncios o landing.

Mantener el orden

- Decide el nivel correcto de la negativa: grupo, campaña o cuenta.
- No bloquee a nivel cuenta términos que sí sirven en otra campaña.
- Documenta las negativas en una lista compartida para reutilizarlas.
- Revisa que no estés bloqueando por error una keyword activa (conflicto de negativas).

Cierre y registro

- Anota cuánto gasto evitaste esta semana (suma de términos cortados).
- Marca en calendario la próxima revisión: misma hora, mismo día.
- Cada mes, compara el costo por conversión: debería bajar con la limpieza constante.

¿Quieres que lo implementemos por ti?

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