

META ADS · WHATSAPP · CRM

Blueprint: Meta Ads, WhatsApp y CRM

El mapa del sistema para captar, registrar y medir cada lead que llega desde tus anuncios.

QUÉ INCLUYE

- 01 Diagrama del flujo completo
- 02 Checklist técnico de conexión
- 03 Nomenclatura de campañas y UTM
- 04 Tablero de métricas por etapa

CÓMO USAR ESTE RECURSO

Antes de empezar

Usa el diagrama para visualizar el recorrido completo de un lead, verifica la conexión técnica con el checklist y organiza tus campañas con la nomenclatura para medir qué anuncios generan ventas.

IMPORTANTE

Este material es una base de trabajo. Cada empresa y cada sector tienen necesidades, pasos e implementaciones distintas: adapta cada punto a tu realidad y, si quieres un análisis de tu caso, solicita el diagnóstico gratuito al final del documento.

01 · DIAGRAMA

El sistema completo



Etapas	Pregunta que debe responder el sistema
Anuncio	¿El mensaje atrae al cliente correcto y es coherente con el destino?
Destino	¿Es fácil dar el siguiente paso desde el celular?
Registro	¿Cada lead queda guardado con su origen, sin copiar datos a mano?
Respuesta	¿Cuánto tarda la primera respuesta, incluso fuera de horario?
Seguimiento	¿Cada prospecto tiene etapa, responsable y próxima acción?
Medición	¿Sabemos qué campañas generan ventas, no solo mensajes?

02 · CHECKLIST

Conexión técnica

- ☐ Business Manager (Meta Business Suite) configurado y verificado.
- ☐ Página de Facebook e Instagram conectadas a la cuenta publicitaria.
- ☐ WhatsApp Business API conectada a un CRM o plataforma compatible.
- ☐ Píxel de Meta instalado en la web o landing.
- ☐ API de Conversiones configurada para enviar eventos de valor.
- ☐ Eventos definidos: lead, lead calificado, cita, compra.
- ☐ Formularios instantáneos de Meta conectados al CRM.
- ☐ Mensajes predefinidos distintos por campaña para trazabilidad.
- ☐ Parámetros UTM en todos los enlaces a la web.

- ☐ Respuesta automática inmediata configurada.
- ☐ Asignación automática de leads a asesores.
- ☐ Prueba completa realizada: anuncio → chat → CRM → notificación.

03 · NOMENCLATURA

Nombra tus campañas para poder medir

Nivel	Estructura sugerida	Ejemplo
Campaña	OBJETIVO_OFERTA_PAÍS_FECHA	MSJ_DiagnosticoGratis_CO_2026-10
Conjunto	PÚBLICO_UBICACIÓN_EDAD	Empresarios_Medellin_28-55
Anuncio	FORMATO_ÁNGULO_VERSION	Reel_SeguimientoLeads_v2

Parámetro UTM	Uso	Valor de ejemplo
utm_source	Plataforma	facebook / instagram
utm_medium	Tipo de tráfico	paid_social
utm_campaign	Nombre de la campaña	msj_diagnosticogratis_co
utm_content	Anuncio o creativo	reel_seguimientoleads_v2

04 · MÉTRICAS

Tablero por etapa

Etapa	Métrica	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Anuncio	Inversión				
Anuncio	Costo por conversación / lead				
Registro	Leads registrados en CRM				
Respuesta	Tiempo promedio de respuesta				
Seguimiento	% leads calificados				
Venta	Ventas cerradas				
Venta	Costo por venta				

SIGUIENTE PASO

Cada empresa es diferente. Tu solución también debería serlo.

Este recurso te da una base, pero cada necesidad, cada paso a seguir y cada implementación son distintos según tu empresa y tu sector. Por eso trabajo así: primero realizo un diagnóstico y después te presento una propuesta personalizada.

01 Solicitas tu diagnóstico gratuito

Un formulario breve sobre tu empresa y tu reto actual.

02 Analizo tu negocio

Adquisición, conversión, seguimiento, tecnología y oportunidades.

03 Asesoría estratégica de 30 minutos

Hallazgos, cuellos de botella y prioridades para tu caso.

04 Propuesta personalizada

Si tiene sentido trabajar juntos, la arquitectura que necesita tu empresa.

Solicitar diagnóstico gratuito

lucasleon.co/diagnostico-gratuito
WhatsApp +57 310 338 5305

Diagnóstico sin costo · Asesoría de 30 minutos · Sin compromiso

Instagram @lucasleon979 · lucasleon.co