

Checklist Funnel Digital

1. VISIBILIDAD (Atracción del público ideal)

- ☐ Perfiles optimizados en Facebook e Instagram
 - ☐ Bio clara y con llamada a la acción (CTA) en cada red
 - ☐ Posteos con estructura: gancho, desarrollo, CTA
 - ☐ Flyers, carruseles y videos con diseño coherente y atractivo
 - ☐ Revisión mensual de métricas (alcance, interacciones, reels, historias)
 - ☐ Estados de WhatsApp con contenido comercial y educativo
 - ☐ Campañas de pauta activa o planificada en redes sociales
 - ☐ Página o negocio indexado en Google y Bing (SEO básico)
 - ☐ Canal activo en YouTube con contenido relacionado
 - ☐ Presencia en TikTok con contenido nativo y dinámico
 - ☐ Podcast en Spotify o plataformas similares
-

2. INTERÉS Y CONTENIDO DE VALOR (Educación y confianza)

- ☐ Sitio web o página de enlaces (ej. Linktree, Marea Pro) con contacto y propuesta clara
 - ☐ Blog con artículos optimizados para SEO (mínimo 1 por mes)
 - ☐ Publicaciones profesionales y reflexivas en LinkedIn
 - ☐ Calendario de contenidos educativos por servicio/producto
 - ☐ Guías descargables, ebooks, tips en PDF
 - ☐ Newsletter mensual con valor, novedades y CTA
 - ☐ Canales de WhatsApp e Instagram bien gestionados (automatizaciones, listas, canales)
 - ☐ Participación o mensajes valiosos en grupos de WhatsApp
-

3. LLAMADA A LA ACCIÓN CLARA (Conversión)

- ☐ Mensajes privados activos en Messenger, IG y WhatsApp (respuesta en menos de 24h)

- ☐ Formulario de contacto y para el registro de nuevos clientes
- ☐ Carpeta en Drive con brochures, catálogos, presentaciones, PDFs explicativos listos para enviar

- ☐ Canal/es de venta clara/s: tienda online, catálogo, punto físico
- ☐ Soluciones de cobro: links de pago, QR, POS, transferencias
- ☐ Logística definida: entregas, retiros, packaging, seguimiento