Las 7 FUGAS de plata en tu publicidad

Una guía para pymes que invierten en Google Ads y Meta Ads: cómo encontrar por dónde se escapa el presupuesto, sin ser experto.

Francisco Mendiberri
Publicidad y soluciones a medida

Siete lugares donde se escapa la plata

1. Leé una fuga por vez y hacé el chequeo de 5 minutos. No hace falta tocar nada todavía.

2. Marcá si te pasa o no. Sé honesto: acá nadie te evalúa, es tu plata.

3. Sumá cuántas te pasan y mirá la última página para saber por dónde empezar.

Esta guía no promete resultados. Es una lista de revisión: cosas que se pueden mirar hoy y que casi siempre alguien dejó sin mirar.

01 Tu web no carga rápido.

CÓMO SE VE

Hacés clic en tu propio anuncio y la página tarda en aparecer, o salta mientras carga.

POR QUÉ TE CUESTA PLATA

Pagás cada clic. Si la persona se va antes de ver tu oferta, ese clic fue plata tirada.

CHEQUEO DE 5 MINUTOS

- [ ] Abrí tu web desde el celular con datos móviles, no con wifi, y contá cuánto tarda.
- [ ] Pasala por pagespeed.web.dev y mirá la pestaña Móvil.
- [ ] Fijate si al cargar los botones se mueven o el texto salta.

QUÉ HACER

→ Comprimí las imágenes (formato WebP) y sacá las que no aportan.

→ Desactivá plugins y scripts que no usás.

→ Si sigue lenta, el problema suele ser el hosting o el diseño: se arregla una vez.

02 Mandás todo a la home.

CÓMO SE VE

Tu anuncio habla de una cosa y el clic te lleva a la página de inicio con menú, secciones y mil caminos.

POR QUÉ TE CUESTA PLATA

Cuantas más opciones, menos gente avanza. La persona vino por algo específico y tiene que encontrarlo en segundos.

CHEQUEO DE 5 MINUTOS

- [ ] Hacé clic en tu anuncio como si fueras cliente. ¿En 5 segundos entendés qué ofrecen y qué tenés que hacer?
- [ ] ¿El título de la página repite lo que prometía el anuncio?
- [ ] ¿Hay un solo botón principal (WhatsApp, formulario o llamada)?

QUÉ HACER

→ Una página por oferta, con el mismo mensaje que el anuncio.

→ Un único botón principal, repetido arriba y abajo.

→ Sacá el menú grande: acá nadie viene a navegar.

03 Te escriben por WhatsApp y nadie contesta a tiempo.

CÓMO SE VE

Llegan consultas, pero algunas se contestan tarde o nunca, y al día siguiente nadie sabe quién quedó pendiente.

POR QUÉ TE CUESTA PLATA

Pagaste para que esa persona te escriba. Si no la atendés a tiempo, la publicidad hizo su trabajo y vos lo perdiste.

CHEQUEO DE 5 MINUTOS

- [ ] Escribile a tu negocio desde otro celular, en horario y fuera de horario. Cronometrá cuánto tardan.
- [ ] Contá cuántas consultas de la última semana quedaron sin respuesta.
- [ ] Preguntate: ¿hay una lista de quién preguntó y quién ya compró?

QUÉ HACER

→ Mensaje de bienvenida y de ausencia en WhatsApp Business.

→ Una persona responsable por turno y respuestas rápidas preparadas.

→ Seguimiento al día siguiente a quien no compró, y un registro simple (planilla o CRM) para que no se pierda nadie.

04 Medís clics, no consultas.

CÓMO SE VE

El panel muestra muchísimas conversiones, pero en tu negocio no suena el teléfono en la misma proporción.

POR QUÉ TE CUESTA PLATA

Si el sistema optimiza hacia acciones que no valen (clics, vistas de página), gastás tu presupuesto en conseguir más de eso.

CHEQUEO DE 5 MINUTOS

- [ ] En Google Ads, andá a Objetivos > Conversiones y mirá qué acciones están marcadas como principales.
- [ ] Si ves vistas de página, clics o scrolls contados como conversión, ese número no es de clientes.
- [ ] Comparalo con tu registro propio: ¿cuántas consultas dice la plataforma y cuántas recibiste?

QUÉ HACER

→ Dejá como principal solo lo que vale: formulario enviado, clic a WhatsApp o llamada.

→ En Meta, elegí el objetivo de mensajes o clientes potenciales, no tráfico, si querés consultas.

→ Cada semana, contrastá la plataforma con lo que llegó de verdad.

05 Pagás búsquedas que no son clientes.

CÓMO SE VE

Tu anuncio aparece cuando buscan cosas como "gratis", "trabajo de", "cómo hacer" o negocios que no son el tuyo.

POR QUÉ TE CUESTA PLATA

Cada clic en una búsqueda equivocada se cobra igual. Es de las fugas más silenciosas porque nadie las ve en el resumen.

CHEQUEO DE 5 MINUTOS

- [ ] En Google Ads: Palabras clave > Términos de búsqueda, últimos 30 días.
- [ ] Marcá los que claramente no son un cliente tuyo y sumá el gasto.
- [ ] En Meta, revisá en qué zonas y edades se gasta sin resultados.

QUÉ HACER

→ Agregá esas búsquedas como palabras clave negativas.

→ Evitá la concordancia amplia sin vigilarla.

→ Limitá la zona a donde realmente vendés o atendés.

06 Tenés un solo anuncio.

CÓMO SE VE

Hace semanas o meses que corre el mismo anuncio, o tenés varios pero que dicen lo mismo.

POR QUÉ TE CUESTA PLATA

El mismo anuncio se desgasta, y sin variantes no aprendés qué mensaje trae más consultas.

CHEQUEO DE 5 MINUTOS

- [ ] ¿Cuántos anuncios distintos corren ahora? ¿Hace cuánto no cambiás el principal?
- [ ] ¿Las variantes cambian el enfoque, o solo el color y el texto?
- [ ] ¿Usás fotos reales de tu negocio o solo imágenes de stock?

QUÉ HACER

→ Probá tres enfoques: el problema que resolvés, un caso o ejemplo real, y la oferta concreta.

→ Dejalos correr una o dos semanas y pausá el que pierde.

→ Foto o video real del negocio antes que stock.

07 Lanzás y no volvés a mirar.

CÓMO SE VE

No sabés cuánto gastaste este mes, cuántas consultas trajo ni cuánto costó cada una.

POR QUÉ TE CUESTA PLATA

Sin revisión semanal, un error chico (un anuncio que dejó de andar, un presupuesto mal repartido) corre semanas sin que nadie lo vea.

CHEQUEO DE 5 MINUTOS

- [ ] Respondé ya: ¿cuánto gastaste este mes, cuántas consultas llegaron y cuánto costó cada una?
- [ ] ¿De esas consultas, cuántas terminaron en venta?
- [ ] Si alguien más maneja tu publicidad, ¿te muestra esto todos los meses sin que lo pidas?

QUÉ HACER

→ Revisión semanal de 15 minutos con tres números: gasto, consultas y costo por consulta.

→ Revisión mensual: de esas consultas, cuántas compraron.

→ Si no te muestran estos números, pedilos.

¿Cuántas te pasan?

Contá cuántas marcaste como «Me pasa».

0 a 2 Vas bien. Cuidá lo que funciona y revisalo cada semana.

3 a 4 Hay plata escapando. Empezá por la 3 y la 4: son las que más pesan.

5 a 7 Antes de subir el presupuesto, arreglá esto. Más plata en una publicidad con fugas solo agranda las fugas.

¿Querés que lo revise yo?

Escribime DIAGNÓSTICO por mensaje a @francisco.mendiberri y te cuento cómo está tu presencia digital y qué arreglaría primero.