



ONBOARDING DEL TRAFFICKER DIGITAL

Información esencial para recolectar antes de lanzar cualquier campaña

PROPIFY ACADEMY - MATERIAL EXCLUSIVO

Completa este checklist ANTES de arrancar con cualquier cliente.

Tilda las casillas cuadradas y escribe en las líneas de respuesta.

Si algún dato no está disponible, anótalo de todas formas.

Referencias del documento:

Punto verde = pregunta a responder ■ = opción para tildar ____ = campo de texto libre

1

INFORMACION GENERAL DEL NEGOCIO

■ **Modelo de negocio:**

Productos físicos Servicios Infoproductos Suscripcion Otro: _____

■ **Que vende exactamente (descripcion del producto/servicio):**

■ **Cual es el problema que resuelve para el cliente:**

■ **Ticket promedio:**

\$ _____

■ **Margen de ganancia (si lo comparte):**

\$ _____

■ **CAC maximo aceptable (costo por cliente tolerado):**

\$ _____

■ **Ciclo de venta:**

Rapido (mismo dia) Varios dias Con llamada de ventas Por WhatsApp

Largo (semanas o meses)

■ **LTV — Valor del cliente a lo largo del tiempo:**

\$ _____

■ **El negocio tiene estacionalidad o temporada alta:**

Si No

Quando / detalle: _____

2

CLIENTE IDEAL

■ **Perfil del comprador ideal:**

Edad: _____

Zona geografica: _____

Nivel economico: _____

Intereses / ocupacion / profesion: _____

■ **Principales objeciones del cliente:**

Precio Desconfianza No entiende el producto Miedo a equivocarse Falta de tiempo

Ya tiene otra solucion Otro: _____

■ **Que lo motiva emocionalmente a comprar:**

■ **Que alternativas tiene hoy (competencia directa e indirecta):**

■ **El cliente ya conoce el producto o hay que educarlo primero:**

Ya lo conoce Hay que educarlo Mezcla de los dos

3 OFERTA Y PROMESA

■ **Promesa principal (beneficio directo y concreto):**

■ **Que diferencia al negocio de su competencia:**

■ **Beneficios claros del producto/servicio (mínimo 3):**

1.

2.

3.

■ **Pruebas sociales disponibles:**

Testimonios Casos de éxito Fotos Videos Datos concretos Ninguno

■ **Tienen garantía:**

Si No

Detalle:

■ **Llamada a la acción deseada (CTA principal):**

Enviar WhatsApp Reservar llamada Comprar online Descargar Visitar local
 Otro:

4 PRESENCIA DIGITAL Y REDES SOCIALES

■ **Red social PRIORITARIA para este negocio (la que tendrá mayor foco):**

Instagram Facebook TikTok YouTube LinkedIn Otra:

■ **Frecuencia de publicaciones orgánicas actuales:**

Instagram:

 veces/semana

Facebook:

 veces/semana

TikTok:

 veces/semana

Stories:

 veces/día

■ **Calidad del contenido organico actual:**

Profesional (fotos y videos de calidad) Regular (mejorable) Baja (sin editar / solo texto)

No publican contenido organico

■ **Tienen landing page:**

Si No

URL: _____

■ **La landing esta optimizada para convertir:**

Carga rapida Copy claro Formulario visible Prueba social CTA visible

No tiene landing Necesita rediseño

■ **Redes activas (presencia actual):**

Instagram Facebook TikTok YouTube Sitio web Otro: _____

■ **Seguidores aproximados por red:**

Instagram: _____

Facebook: _____

TikTok: _____

YouTube: _____

■ **Tienen email marketing activo:**

Si No Lo quieren implementar

5 EQUIPO Y ATENCION DE LEADS

■ **Cuantas personas trabajan en el negocio:**

Total de personas en el equipo: _____

Roles (anotar brevemente): _____

■ **Quien es el responsable de atender WhatsApp / DMs cuando corran anuncios:**

Nombre y rol: _____

■ **Tiempo de respuesta al lead (cuanto tardan en responder):**

Inmediato (menos de 5 min) Menos de 1 hora 1 a 4 horas Mas de 4 horas

Solo en horario comercial

■ **Horario de atencion al cliente:**

Dias: (ej. Lunes a Viernes) _____

Horario: (ej. 9:00 a 18:00) _____

■ **Tienen protocolo o script de ventas para atender leads:**

Si, definido En construccion No tienen

■ **Cuantas conversaciones de WhatsApp/leads pueden manejar por dia:**

Sin limite Hasta 10 Hasta 30 Mas de 30 No lo saben

6 EMBUDO Y SISTEMA DE CONVERSION

■ **Cual sera el embudo de ventas:**

- Trafico -> WhatsApp -> Venta Lead magnet -> Email -> Venta
 Trafico -> Landing -> Checkout Otro: _____

■ **Que pasa con los leads que no compran de inmediato:**

- Seguimiento por WhatsApp Email marketing Remarketing No se hace seguimiento
 Otro: _____

■ **KPIs prioritarios para este negocio:**

- CPL CAC ROAS CTR Conv. WhatsApp CPA Alcance

■ **Tienen CRM o sistema de seguimiento de leads:**

- Si No Solo Excel/Sheets HubSpot Otro: _____

7

OPERATIVA DEL NEGOCIO

■ **Presupuesto disponible para anuncios:**

Diario: \$ _____

Mensual: \$ _____

■ **Tienen stock suficiente para soportar la demanda:**

- Si No No aplica (servicio)

■ **Logistica / Entregas / Turnos (como funciona operativamente):**

■ **Capacidad de atencion diaria:**

- Alta Media Baja Limitada — maximo: _____ por dia

■ **El negocio tiene personal de ventas o lo atiende el dueño:**

- Equipo de ventas Solo el dueño Compartido

Detalle: _____

8

CONFIGURACION TECNICA

■ **Pixel de Meta instalado:**

- Si No No saben

■ **Eventos configurados en Meta:**

- View Content Add to Cart Lead Purchase API de conversiones Nada configurado

■ **Cuentas verificadas y listas:**

- Business Manager Pagina de Facebook Instagram conectada
 Dominio verificado Metodos de pago activos

■ **Historial de anuncios en Meta Ads:**

- Nunca corrieron Tienen campanas previas Hubo bloqueos

Detalle de bloqueos: _____

■ **Google Ads / Google Tag Manager:**

Cuenta activa Tiene GTM No tiene nada Solo GMB

9 CREATIVIDADES Y ASSETS DISPONIBLES

■ **Tienen fotos propias de calidad del producto/servicio:**

Si, muchas Pocas No tienen Solo de stock

■ **Tienen videos disponibles para usar en anuncios:**

Si, editados Solo crudos No tienen Necesitan producirlos

■ **Tienen acceso a diseñador grafico:**

Si, propio Freelance No Usan Canva

■ **Tono de comunicacion de la marca:**

Formal Cercano/amigable Divertido Tecnico/experto Aspiracional

■ **Tienen manual de marca, colores o tipografias definidas:**

Si Parcialmente No

Link o descripcion: _____

■ **Los copios los provee el cliente o los crea el trafficker:**

Los provee el cliente Los crea el trafficker Colaboran juntos

10 ACCESOS Y PERMISOS NECESARIOS

■ **Acceso a Business Manager / Meta Ads:**

Otorgado Pendiente No existe — hay que crearlo

■ **Acceso a Google Ads:**

Otorgado Pendiente No existe

■ **Acceso al sitio web o CMS:**

Necesario y otorgado Necesario y pendiente No necesario

■ **Acceso a herramienta de email marketing / CRM:**

Otorgado Pendiente No tienen

■ **Contacto principal del cliente:**

Nombre: _____

WhatsApp: _____

Email: _____

■ **Frecuencia de reportes acordada:**

Semanal Quincenal Mensual A demanda

■ **Metodo de comunicacion preferido:**

WhatsApp Email Meet/Zoom Presencial Notion/Trello

0

NOTAS ADICIONALES / OBSERVACIONES

0

FIRMA Y FECHA DE ONBOARDING

Trafficker Digital: _____

Cliente / Empresa: _____

Fecha: _____