

Checklist Facebook Ads

Administración	SI	NO
Los roles y accesos de la cuenta están bien asignados		
Tu página de Facebook está vinculada a la cuenta		
Tu página de Instagram está vinculada a la cuenta		
Tienes acceso a la cuenta publicitaria que quieres utilizar		
Tienes el píxel bien instalado y configurado en tu página web		
Tienes configurada la API de conversiones		
Tienes configurado el método de pago?		
La información del negocio está actualizada		
Estás registrado en todos los eventos que te interesan		
Todos los eventos están al día y sin errores		
¿Utilizas conversiones personalizadas?		
Tienes el dominio verificado		
¿Tienes los eventos ordenados por prioridad?		
¿Tienes el valor de los eventos configurado (opcional)		

Checklist Facebook Ads

Publicidad	SI	NO
Cada campaña tiene un nombre lógico e identificativo		
Tienes tableros de KPIs específicos para cada objetivo		
Usas Reglas automatizadas?		
Usas los desglose para obtener más información		
Controlas los resultados de las campañas activas		
Existe un grupo de anuncios para cada target		
Existen, por lo menos, dos versiones de cada anuncio		
Los anuncios no tienen errores ortográficos		
Los anuncios tienen una llamada a la acción clara		
El formato de los anuncios se adapta a cada ubicación		
Usas copywriting por ángulos en tus anuncios		
Tus anuncios cumplen con las políticas de Facebook		
Tienes configuradas audiencias de remarketing		
Utilizas las audiencias similares		
Tu BBDD está subida como audiencia		
Excluyes audiencias en tus campañas, si es necesario		
No se solapan audiencias en una misma campaña		
Tienes identificadas las audiencias que más convierten		
Todas tus audiencias son superiores a 1000		
Haces tests para validar audiencias e hipótesis		

Checklist Facebook Ads

Análisis	SI	NO
Entras cada día a monitorizar tus campañas		
Visitas el apartado de analítica de Facebook Ads		
Conoces las estadísticas de tu audiencia		
Usas los Informes de anuncios para analizar resultados		
Pausas o editas los anuncios que no funcionan		
Conoces los KPIs más relevantes de cada campaña		
Conoces el ROO necesario para justificar el gasto		
Tu Retorno del gasto publicitario (ROAS) es positivo		
Conoces el Life Time Value de tus clientes de FB Ads		
Configuras los parametros de URL		
Utilizas Google Analytics para medir mejor los datos		

Venta	SI	NO
Tienes la tienda bien configurada en Facebook Ads		
Tienes tu catálogo subido a la plataforma de publicidad		
Los artículos del catálogo están al día y sin errores		
Tienes configurados los conjuntos de productos		
Tienes configurados los atributos de producto		
Usas los anuncios dinámicos en tus campañas		
Tu catálogo no presenta ningún error		
Los anuncios dinámicos no registran ningún problema		
Tienes desactivados los artículos no disponibles		
El administrador de catálogo está al día		
Mides los productos añadidos al carrito y las compras correctamente		