

Octubre 2025

Preparación cultural + awareness

- Día de Muertos (1–2 nov):
 - ☐ ¿Definiste un *budget específico* para pauta cultural (X, Meta, TikTok)?
 - ☐ ¿Tienes *storytelling* ligado a tradición (ej. catrina, altar digital)?
 - ☐ ¿Ya cerraste alianzas con restaurantes/turismo para cross-promo?
- Halloween (31 oct):
 - ☐ ¿Tu e-commerce tiene *landing estacional* (disfraces, dulces, experiencias)?
 - ☐ ¿Activaste *remarketing de carritos* en Meta/Google?
 - ☐ ¿Planeaste UGC (concursos, dinámicas en stories) con *premio real*?
- Mes Rosa (oct completo):
 - ☐ ¿Tu marca comunica causa social (cáncer de mama) con *acciones medibles* (donativo/ventas)?
 - ☐ ¿Tienes contenidos “rosa” programados (Reels, mailings, assets visuales)?

Noviembre 2025

Venta directa y performance

- Buen Fin (13–17 nov):
 - ☐ ¿Segmentaste audiencias (clientes pasados, prospectos nuevos, lookalikes)?
 - ☐ ¿Tus landings están *testeadas en velocidad / checkout*?
 - ☐ ¿Preparaste *funnel de 3 pasos*: Lead Magnet → Oferta → Upsell?
 - ☐ ¿Definiste meta de **ventas totales y costo por lead** esperado?
- Black Friday (28 nov) / Cyber Monday (2 dic):
 - ☐ ¿Cuentas con promociones diferenciadas de Buen Fin (no reciclar descuentos)?
 - ☐ ¿Programaste campañas *retargeting con urgencia* (48h, 24h)?
 - ☐ ¿Activaste remarketing dinámico en Google Shopping / Advantage+?
- Autos y bienes raíces (cierre Q4):
 - ☐ ¿Tus agencias/ventas tienen *página de captación de leads*?
 - ☐ ¿Corres campañas geo-dirigidas para test drive o tours virtuales?
 - ☐ ¿Tienes CRM/lista con *follow-up automatizado*?



Diciembre 2025

Emoción + cierres de presupuesto

- **Navidad y Posadas (15-31 dic):**
 - ☐ ¿Definiste *gift bundles* o “paquetes corporativos”?
 - ☐ ¿Tu comunicación conecta con *nostalgia/aspiración* (no solo ofertas)?
 - ☐ ¿Hiciste *plan de retargeting post-navidad* (enero liquidaciones)?
- **Reyes Magos (compras en dic):**
 - ☐ ¿Tus catálogos dinámicos están *optimizados para mobile*?
 - ☐ ¿Programaste *campañas para padres NSE A/B* con urgencia de stock?
- **Escuelas privadas (inscripciones):**
 - ☐ ¿Tus landings tienen *tour virtual / video institucional*?
 - ☐ ¿Ya tienes *campaña segmentada* por código postal + NSE?
 - ☐ ¿Captas leads vía WhatsApp/ManyChat con seguimiento inmediato?
- **Cierre de año corporativo:**
 - ☐ ¿Ofreces servicios/regalos B2B (vinos, canastas, membresías)?
 - ☐ ¿Programaste emailings “feliz año” con CTA a enero (ventas tempranas)?