

SCORECARD + KIT DE QR Y UTM

Una publicación desaparece.

Tu propiedad necesita un destino.

Haz que el siguiente clic llegue a una ficha móvil, conserve su fuente y abra una conversación con seguimiento.

DE LA PUBLICACIÓN A LA CONVERSACIÓN

01

Evalúa

10 criterios.
Una prioridad clara.

02

Comparte

Enlace con UTM.
QR para cada canal.

03

Da seguimiento

Propiedad + fuente
+ siguiente paso.

**PARA AGENTES Y AGENCIAS QUE PROMOCIONAN
PROPIEDADES EN REDES O CAMPAÑAS.**

01 / DIAGNÓSTICO

¿Tu ficha está lista para recibir interés?

Evalúa una sola propiedad. 0 = falta; 1 = existe, pero confunde; 2 = está claro y funciona. Escribe tu puntuación.

PROPIEDAD / REFERENCIA

CRITERIO	LO QUE DEBE PODER HACER EL VISITANTE	0-2
01 Móvil	Leer y pulsar sin ampliar ni pelear con la pantalla.	☐
02 Precio y operación	Identificar venta o renta, precio y moneda vigentes.	☐
03 Ubicación	Entender ciudad y zona, sin exponer datos sensibles.	☐
04 Datos clave	Encontrar superficie, recámaras y características reales.	☐
05 Fotografías	Ver imágenes propias, nítidas, ordenadas y relevantes.	☐
06 Propuesta	Comprender qué hace especial a esta propiedad.	☐
07 Siguiente paso	Encontrar una llamada a la acción concreta y visible.	☐
08 Contacto	Saber quién le atiende y cómo continuar la conversación.	☐
09 Fuente	Llegar por un enlace UTM que conserve el canal de origen.	☐
10 Seguimiento	Recibir una respuesta con responsable y próximo paso.	☐

MI PUNTUACIÓN TOTAL / 20

Esta es una guía orientativa, no una predicción de ventas. Comprueba la ficha en un teléfono real y usa datos actuales.

02 / DE LA EVALUACIÓN A LA ACCIÓN

Corrige lo que frena la siguiente conversación.

No necesitas rehacer todo. Elige el punto que más dificulta entender la propiedad o ponerse en contacto.

0-7

Construye la base

Primero móvil, datos completos y un contacto que funcione.

8-14

Reduce la fricción

Aclara precio, ordena fotos y deja un siguiente paso visible.

15-20

Publica y aprende

Prueba el formulario, verifica la fuente y revisa los contactos recibidos.

LA ESTRUCTURA DE UNA FICHA ÚTIL

01 Una promesa específica

Tipo de inmueble + beneficio real + zona.

02 Información para decidir

Precio, operación, características y fotos verificadas.

03 Una acción sencilla

“Solicitar información de esta propiedad”.

Tu siguiente mejora: _____

03 / KIT UTM

No adivines de dónde vino el contacto.

Las UTM son etiquetas del enlace. Identifican canal y campaña; no contienen nombres, teléfonos ni correos.

ANATOMÍA DEL ENLACE

```
tu-sitio.com/propiedad
?utm_source=instagram&utm_medium=social
&utm_campaign=propiedad-001&utm_content=bio
```

Ejemplo de estructura. Sustituye el dominio y la propiedad por los tuyos.

CANAL	SOURCE	MEDIUM	CONTENT
Instagram orgánico	instagram	social	bio
Anuncio en Meta	meta	paid_social	creativo-a
Lona de la propiedad	cartel	qr	fachada
Firma de correo	email	email	firma

Mantén **utm_campaign=propiedad-001** en todos los canales de esa propiedad. Cambia source, medium y content según la pieza. Usa minúsculas, sin acentos y con guiones.

Prueba antes de invertir: abre el enlace, envía un contacto de prueba y verifica que el CRM conserve la propiedad y sus etiquetas. Las UTM no recuperan un origen perdido ni prueban causalidad por sí solas.

Crear mi enlace UTM

04 / KIT QR

De la lona o el folleto a la ficha correcta.

Un QR útil lleva a una sola propiedad y a una acción clara. El destino debe estar publicado antes de imprimir.

CONOCE ESTA PROPIEDAD

Escanea para abrir el kit

QR DEMOSTRATIVO: abre las herramientas de Se.Vende.Casa, no un inmueble.

ANTES DE IMPRIMIR**Destino**

Usa la URL de la ficha, no un PDF desactualizado.

Fuente

Asigna UTM diferentes a lona, folleto y tarjeta.

Contraste

QR oscuro, fondo blanco y margen libre alrededor.

Prueba real

Escanea el tamaño final, a la distancia y luz de uso.

TEXTO PARA TU PIEZA IMPRESA

“¿Te imaginas aquí?

Escanea, conoce los detalles y solicita información.”

Descarga un QR nuevo desde el generador para tu propia URL. Si cambias la dirección de la ficha, vuelve a generar e imprimir el QR; este kit no ofrece redirecciones dinámicas.

Generar y descargar mi QR

05 / NUTRICIÓN Y SEGUIMIENTO

El lead no es el final. Es el comienzo.

Guion de trabajo para tu equipo. Agenda estas acciones sólo con permiso del contacto; no es una secuencia automática activada por descargar el kit.

1

PUBLICAR

Ficha revisada y responsable definido.

2

COMPARTIR

Un enlace o QR con UTM por canal.

3

RECIBIR

Contacto asociado a la propiedad.

4

CONSERVAR

Fuente y campaña junto al mensaje.

5

SEGUIR

Responsable, siguiente acción y fecha.

SEÑAL DE INTENCIÓN ALTA = PERSONA AL FRENTE

Precio · Prueba · Demo · Respuesta · Urgencia

Pausa el contenido genérico. Asigna a una persona, registra el motivo y acuerda el siguiente paso.
No confundas pedir precio con autorizar un cargo.

Primer mensaje sugerido: “Gracias por tu interés. ¿Qué propiedad o zona estás buscando y cuándo te gustaría avanzar? Con eso te ayudo a dar el siguiente paso.”

06 / QUÉ MEDIR

Mide avance. No sólo movimiento.

Likes y clics dan contexto. Revisa cada semana si la atención se convierte en cuentas activas, propiedades publicadas y conversaciones útiles.

ALTAS**Cuentas de agente creadas.**

Compara con solicitudes recibidas del mismo periodo.

PRIMERA PROPIEDAD**Cuentas que publican su primer inmueble.**

Activación = cuentas con primera propiedad / altas.

CONTACTOS POR PROPIEDAD**Contactos reales vinculados a cada inmueble.**

Separa pruebas y duplicados; desglosa por fuente UTM.

GRATUITA A PRO**Cuentas gratuitas que pasan a PRO pagado.**

Conversión = nuevas cuentas PRO pagadas / gratuitas elegibles.

Regla: define el mismo periodo y población al comparar. Una descarga del kit no es un alta y una solicitud de precio no es una venta.

Esta hoja define objetivos operativos; no afirma que exista un tablero automático para todos ellos. Parte del CRM y valida lo restante en tu registro de operación.

07 / TU SIGUIENTE PASO

Tu inventario merece más que otro enlace suelto.

Si hoy compartes un PDF, un álbum social o una lista de enlaces, ya tienes el contenido. El siguiente paso es darle un destino propio y una forma de atender el interés.

UN SITIO PARA TU MARCA

Experiencia móvil, catálogo del agente y una ficha para cada propiedad.

UN CRM PARA CONTINUAR

Prospectos con propiedad, mensaje y fuente disponible; seguimiento desde tu panel.

UNA CONVERSACIÓN REAL

Contacto por WhatsApp y teléfono. Empezamos por tu ciudad, inventario y objetivo.

Empieza con la modalidad gratuita con publicidad.

Si necesitas PRO o dominio propio, te explicamos condiciones y costos antes de contratar. Alta asistida.

Solicitar mi sitio inmobiliario

ATENCIÓN COMERCIAL POR PUBLICIDAD.EXPRESS

+52 55 9225 2225

WhatsApp o llamada. Solicitar información no genera cargos.