

Tu primera campaña, paso a paso.

Contactos, saldo y campañas de WhatsApp, en una guía de 9 páginas.



Ejemplo ilustrativo

Encuentra CRM en el menú

Desde ahí entras a Contactos, Campañas y Saldo WhatsApp.

Revisa tus contactos

Tus clientes de WhatsApp y de pedidos ya están ahí.

Los mensajes salen en nombre de tu negocio.

Elige a quién escribirle.

Quien te escribió por WhatsApp o te compró ya aparece en Contactos.

Contactos

CRM

AL

Ana

Con permiso

LC

Luis

Con permiso

✓ Con permiso → Campaña

Ejemplo ilustrativo

- 01

Revisa el permiso

Solo reciben campañas los contactos con opt-in: permiso para recibir mensajes.
- 02

Guarda un segmento

En Filtros avanzados combina compras, etiquetas u otras condiciones. Guarda el filtro con un nombre. El grupo se actualiza solo.
- 03

¿Tienes una lista aparte?

Contactos → Crear contacto → Importar CSV. Incluye nombre y teléfono con código de país. Importar no da permiso para enviar campañas.

Si el teléfono ya existe, se actualiza el contacto. No se duplica.

03 / ANTES DE ENVIAR

Saldo listo. Mensaje aprobado.

Antes de enviar necesitas saldo y una plantilla aprobada por Meta.



01

Recarga Saldo WhatsApp

Es prepago y va aparte de tu plan. Los mensajes entregados se descuentan del saldo. Consulta las tarifas: cambian según el país del cliente y la categoría de la plantilla.

02

Elige una plantilla

Campañas → Plantillas → Sincronizar con Meta. Si necesitas otra, usa Nueva plantilla y envíala a aprobación.

03

Revisa sus datos

Las plantillas pendientes o rechazadas no se pueden usar. Las que necesitan datos externos solo se envían por API.

Puedes activar la recarga automática y fijar un tope mensual.

Tu campaña en 3 pasos.

Campañas → Crear campaña → Envío.

Vista previa

✓

12038

RecibenQuedan fuera

Ejemplo ilustrativo

Campaña

✉

Hola, Ana. Tenemos novedades para ti.

10:30 ✓✓

- 01

Mensaje y público

Ponle nombre, elige la plantilla y un segmento guardado, o define los criterios en ese momento.
- 02

Revisa la vista previa

Comprueba el mensaje, cuántos contactos reciben y cuántos quedan fuera. Compara el costo estimado con tu saldo.
- 03

Elige cuándo sale

Envía ahora o programa día y hora. Si quieres limitar el horario, marca una ventana de envío.

Sin contactos o con saldo insuficiente, Enviar se bloquea y muestra el motivo.

05 / QUIÉN RECIBE

Por qué alguien queda fuera.

La vista previa muestra cuántos reciben y los motivos de exclusión.



Ejemplo ilustrativo

- 01 Sin permiso**

Se dio de baja de tus campañas.
- 02 No contactable**

No tiene un permiso registrado para recibir campañas.
- 03 Tope de frecuencia**

Por defecto: 1 por semana y 4 al mes, sumando tus demás campañas. Los toques de esta misma secuencia no cuentan.
- 04 En otra campaña**

Ya está en otro envío.
- 05 Conversación pausada**

Tu equipo tiene el Vendedor IA pausado en esa conversación.
- 06 Datos faltantes**

Falta un dato que necesita la plantilla, como el nombre.

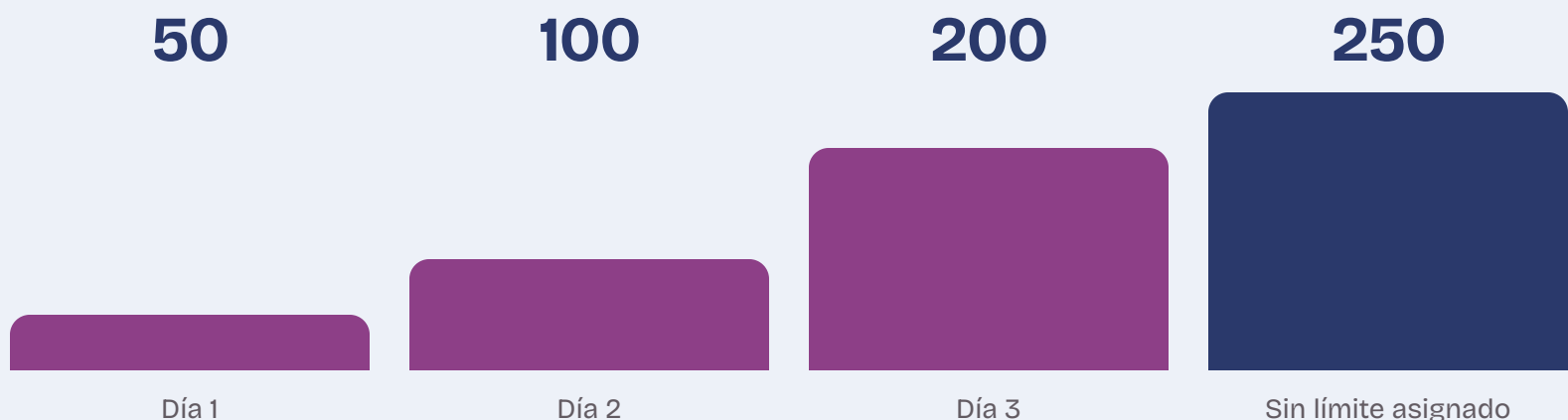
Después del envío puedes consultar los motivos y sus cantidades reales.

06 / RITMO DE ENVÍO

Los mensajes salen por tandas.

Una cuenta nueva empieza con un límite que sube cada día.

RAMPA POR DEFECTO



Ejemplo ilustrativo

01 50 → 100 → 200 → límite de tu cuenta

Rampa por defecto. Crece hasta el límite que asigne Meta. Mientras no haya uno, se usa 250.

02 Se cuentan las últimas 24 horas

El cupo se comparte entre todos los números de tu cuenta. No se reinicia a medianoche. Lo pendiente se reintenta cada hora por defecto.

03 El horario depende del envío

Un envío puntual puede salir a cualquier hora, salvo que marques una ventana. Las automatizaciones usan por defecto de 9:00 a 21:00.

Lo que no entra espera cupo y debe seguir cumpliendo las demás reglas.

07 / PAUSAS

¿Pausada o esperando saldo?

Una campaña Pausada requiere que la reactives tras corregir el motivo.



En espera

Recarga y sigue sola.



Pausada

Corrige el motivo y reactiva.

10 %

Fallidos o cancelados

2 %

Bajas

20

Envíos mínimos

01

Fallos o bajas

Por defecto, se pausa si los fallidos o cancelados alcanzan el 10 %, o las bajas el 2 %, de los mensajes enviados. Ambas tasas usan las últimas 24 horas y se evalúan desde 20 envíos.

02

Calidad o aprobación

Calidad amarilla en Meta: se detienen las promociones. Roja: todos los envíos. También se detienen si la plantilla pierde su aprobación.

03

Saldo en cero

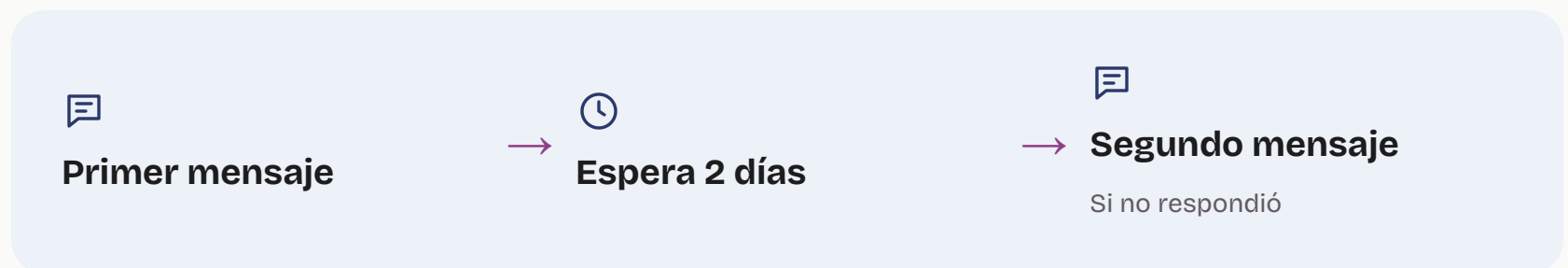
Los envíos esperan y siguen solos cuando recargas. No tienes que reactivar la campaña por este motivo.

Los umbrales pueden variar según la configuración. Revisa el motivo antes de reactivar.

08 / AUTOMATIZACIONES

Haz que salga cuando toca.

Campañas → Crear campaña → Automatizaciones listas. Elige la plantilla y activa.



01

Reactivar sin compra

Un mensaje, 2 días de espera y otro si no respondió.

02

Recompra y pedidos

Recordatorio según el ciclo del producto. Confirmación al crear la orden. Recupero de carrito requiere conectar tu ecommerce.

03

Cuándo sale un contacto

Una compra siempre lo saca de la secuencia. Una respuesta también, salvo que apagues Detener al responder. Sale si se da de baja o tu equipo pausa su Vendedor IA.

04

Cuándo termina

El cierre depende del flujo. Si termina con una espera por silencio, esa espera es de 7 días por defecto.

El contacto sigue en tu lista. Shopify y PIN de retiro en tienda figuran como Próximamente.

09 / RESULTADOS

Mira qué pasó después.

Abre la campaña para ver enviados, entregados, leídos, respuestas y pedidos atribuidos.

			
Enviados	Entregados	Leídos	Respuestas

01

Revisa las métricas

Las automatizaciones tienen su página de métricas: inscritos, entregas, respuestas, bajas y ventas atribuidas.

02

Lee bien la atribución

Cuenta compras dentro de la ventana configurada, por ejemplo 7 días. No demuestra que la campaña causó cada compra.

03

Ajusta antes de repetir

Si aumentan las bajas, revisa el mensaje y el público. Puedes pausar una automatización y reactivarla desde la lista.

¿Algo falta?

Usa Dar feedback en el banner del CRM.

