



Recuerda que puedes recibir una mentoría 1:1 con nosotros **sin ningún costo** para ayudarte a sacarle el máximo provecho a este recurso.

Conoce cómo obtener tu mentoría aquí:

<https://www.ecosistemahux.com/jota/mentoría-gratis>

CHECKLIST ESENCIAL PARA CREAR UN LANZAMIENTO DIGITAL EXITOSO

FASE 1: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA PRE-LANZAMIENTO

DEFINICIÓN DE OBJETIVOS CLAROS DEL LANZAMIENTO

[] ¿Cuál es el objetivo principal de este lanzamiento (ej., generar conciencia de marca, captar X leads, lograr Y ventas, impulsar Z descargas)?

[] ¿Hemos establecido objetivos SMART (Específicos, Medibles, Alcanzables, Relevantes, Con Plazo) para el lanzamiento?

[] ¿Cuáles son los KPIs (Key Performance Indicators) que mediremos durante y después del lanzamiento?

CONOCIMIENTO PROFUNDO DEL PÚBLICO OBJETIVO

[] ¿Hemos identificado a nuestros buyer personas específicos para este lanzamiento?

[] ¿Entendemos sus puntos de dolor, deseos y cómo nuestra oferta los resuelve?

[] ¿Sabemos dónde se encuentran online y cómo consumen información?

AJUSTE DE LA OFERTA Y PROPUESTA DE VALOR

[] ¿Hemos validado que la oferta del lanzamiento (producto, servicio, contenido) es altamente atractiva y resuelve un problema real?

[] ¿Está la propuesta de valor única comunicada de forma concisa y persuasiva?

[] ¿Hay algún incentivo de lanzamiento (descuento, bonus exclusivo, acceso anticipado) para generar urgencia?

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y POSICIONAMIENTO

[] ¿Hemos analizado lanzamientos anteriores de la competencia en el mismo nicho?

[] ¿Cómo vamos a diferenciarnos en este lanzamiento para destacar?



☐ ¿Está claro nuestro mensaje de posicionamiento único?

FASE 2: PREPARACIÓN DE ACTIVOS Y CONTENIDO

DESARROLLO DEL PRODUCTO/SERVICIO DIGITAL (SI ES UN LANZAMIENTO DE PRODUCTO)

☐ ¿El producto/servicio está terminado, probado y libre de errores críticos?

☐ ¿Hemos preparado el material de soporte (FAQs, tutoriales, guías de usuario)?

☐ ¿Está listo el proceso de onboarding para nuevos usuarios/clientes?

CREACIÓN DE ACTIVOS WEB ESENCIALES

☐ ¿Hemos diseñado una landing page principal de lanzamiento optimizada para conversión?

☐ ¿Tenemos páginas de agradecimiento claras y con próximos pasos?

☐ ¿Está la pasarela de pago (si aplica) configurada y probada a fondo?

☐ ¿Hemos creado cualquier página de soporte, FAQs o términos y condiciones necesarios?

DESARROLLO DEL CONTENIDO DE MARKETING Y VENTAS

☐ ¿Hemos creado el copy y los diseños para anuncios (Google Ads, Meta Ads, etc.)?

☐ ¿Tenemos una secuencia de emails de pre-lanzamiento y lanzamiento lista para enviar?

☐ ¿Hemos preparado contenido para redes sociales (posts, historias, videos, Reels/TikToks) para cada fase del lanzamiento?

☐ ¿Hay materiales adicionales como posts de blog, videos explicativos, webinars o estudios de caso?

MATERIALES DE PRUEBA SOCIAL

☐ ¿Hemos recopilado testimonios, reseñas o casos de éxito de clientes existentes (si aplica)?

☐ ¿Tenemos pruebas sociales (números, estadísticas) que validen la efectividad de nuestra oferta?



FASE 3: EJECUCIÓN DE LA CAMPAÑA DE LANZAMIENTO

TRÁFICO Y ADQUISICIÓN

- ☐ ¿Están configuradas y activas las campañas de publicidad pagada (búsqueda, social, display)?
- ☐ ¿Hemos implementado una estrategia SEO para el contenido de lanzamiento?
- ☐ ¿Estamos aprovechando el tráfico orgánico de redes sociales y contenido existente?
- ☐ ¿Hemos contactado a influencers o afiliados (si aplica) para su participación en el lanzamiento?

EMAIL MARKETING Y COMUNICACIÓN DIRECTA

- ☐ ¿Hemos enviado los emails de pre-lanzamiento (calentamiento de la audiencia)?
- ☐ ¿Está programado el email de anuncio del lanzamiento?
- ☐ ¿Hemos configurado secuencias de nutrición para leads generados durante el lanzamiento?

ACTIVIDAD EN REDES SOCIALES

- ☐ ¿Estamos publicando contenido de lanzamiento de forma consistente y estratégica en todas las plataformas relevantes?
- ☐ ¿Estamos interactuando activamente con comentarios, preguntas y menciones?
- ☐ ¿Hemos programado sesiones en vivo (si aplica) para aumentar la interacción?

GESTIÓN DE RELACIONES PÚBLICAS (SI APLICA)

- ☐ ¿Hemos enviado comunicados de prensa a medios relevantes?
- ☐ ¿Hemos establecido contactos con periodistas o bloggers para coberturas?

FASE 4: MONITOREO Y AJUSTES EN TIEMPO REAL

SEGUIMIENTO DE MÉTRICAS CLAVE

- ☐ ¿Estamos monitoreando los KPIs del lanzamiento en tiempo real (ej. tráfico a landing page, tasas de conversión, ventas/leads diarios, costo por adquisición)?



[] ¿Estamos utilizando Google Analytics, los dashboards de las plataformas de anuncios y otros informes para el seguimiento?

ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL USUARIO

[] ¿Estamos usando mapas de calor y grabaciones de sesión (ej. Hotjar, Microsoft Clarity) para identificar fricciones en las páginas clave?

[] ¿Estamos revisando el feedback directo de los usuarios (comentarios, soporte)?

OPTIMIZACIÓN Y AJUSTES RÁPIDOS

[] ¿Estamos listos para realizar pruebas A/B en titulares, CTAs o creatividades de anuncios?

[] ¿Tenemos un plan para ajustar el presupuesto de publicidad según el rendimiento?

[] ¿Estamos listos para modificar el copy o el mensaje si no está resonando?

[] ¿Tenemos un equipo de soporte al cliente preparado para responder dudas urgentes?

FASE 5: POST-LANZAMIENTO Y ANÁLISIS FINAL

COMUNICACIÓN POST-LANZAMIENTO

[] ¿Hemos enviado emails de agradecimiento a los compradores/usuarios?

[] ¿Tenemos una secuencia de bienvenida y onboarding para los nuevos clientes/usuarios?

[] ¿Hemos comunicado los resultados del lanzamiento a la audiencia (si es relevante)?

RECOPILACIÓN DE FEEDBACK Y TESTIMONIOS

[] ¿Estamos solicitando feedback activo a los primeros usuarios?

[] ¿Hemos iniciado el proceso para recopilar testimonios y reseñas para futuras promociones?

ANÁLISIS EXHAUSTIVO DE RESULTADOS

[] ¿Hemos realizado un análisis completo del rendimiento del lanzamiento frente a los objetivos iniciales?

[] ¿Hemos identificado los puntos fuertes y débiles del lanzamiento?



☐ ¿Hemos calculado el ROI (Retorno de la Inversión) del lanzamiento?

DOCUMENTACIÓN Y LECCIONES APRENDIDAS

☐ ¿Hemos documentado el proceso completo del lanzamiento y los resultados obtenidos?

☐ ¿Hemos realizado una sesión de "lecciones aprendidas" con el equipo para aplicar el conocimiento en futuros lanzamientos?

☐ ¿Tenemos un plan para la estrategia a largo plazo después del lanzamiento (mantenimiento, crecimiento, nuevas versiones)?