

PLANTILLAS MARKETING

RESULTADOS Y KPIS



**Tu consultor
de internet**

Agencia de Marketing y Comunicación

Jorge Alonso Daldea

Director

info@tuconsultordeinternet.es

Tel. 617 583 508

C/Manuel Álvarez, 8A 1ªA

CP.36780 A Guarda

Pontevedra - España

Plantilla 5: Resultados y KPIs (Excel o Word con tabla)

Instrucciones:

- Después de cada campaña, completa esta tabla.
- No te obsesiones con tener todos los datos: céntrate en lo que de verdad impacta en tus ventas y clientes.
- KPIs = indicadores clave de rendimiento (lo que te dice si la campaña funcionó).

Tabla modelo

Objetivo	Resultado obtenido	KPI principal	Comentarios / Aprendizajes
Aumentar un 20% las ventas en Navidad	+25% ventas respecto a 2024	Nº de ventas / tickets emitidos	Los reels en Instagram tuvieron gran impacto, repetir el formato el próximo año
Conseguir 100 nuevos clientes en Black Friday	85 nuevos clientes	Nº de clientes nuevos	Faltó empezar la campaña antes, mejorar la planificación en 2026
Vender 200 roscones de Reyes	220 vendidos	Unidades vendidas	La preventa por WhatsApp funcionó muy bien, ampliar catálogo el próximo año
Mejorar interacción en redes (+30%)	+40% interacciones	Engagement en redes (likes, comentarios, compartidos)	Los sorteos aumentaron mucho la participación

Ejemplos por sector

1. Tienda de ropa (Rebajas)

- **Objetivo:** vender 50 abrigos en 2 semanas.
- **Resultado:** 60 abrigos vendidos.
- **KPI:** Unidades vendidas.
- **Aprendizaje:** Instagram Reels tuvo más impacto que los flyers impresos.

2. Panadería (Navidad)

- **Objetivo:** vender 150 panettones.
- **Resultado:** 130 vendidos.

- **KPI:** Ventas por producto.
 - **Aprendizaje:** faltó promoción en Facebook Marketplace, se recomienda iniciar antes la comunicación.
-

3. Restaurante (San Valentín)

- **Objetivo:** llenar 40 reservas de cena romántica.
 - **Resultado:** 42 reservas confirmadas.
 - **KPI:** Nº de reservas.
 - **Aprendizaje:** el email recordatorio 3 días antes fue clave para lograr el lleno total.
-

4. Perfumería (Día de la Madre)

- **Objetivo:** vender 100 packs regalo.
 - **Resultado:** 120 packs vendidos.
 - **KPI:** Ventas por categoría.
 - **Aprendizaje:** los anuncios en *Infomisión.com* generaron muchas consultas, repetir inversión local.
-

5. Floristería (Festas do Alivio)

- **Objetivo:** aumentar un 20% las ventas durante las fiestas.
 - **Resultado:** +30% respecto al año anterior.
 - **KPI:** Ingresos por semana.
 - **Aprendizaje:** el escaparate temático y las promociones en WhatsApp funcionaron muy bien.
-

6. Librería (Día del Libro)

- **Objetivo:** vender 200 ejemplares en 3 días.
- **Resultado:** 180 ejemplares vendidos.
- **KPI:** Nº de libros vendidos.
- **Aprendizaje:** gran acogida de autores locales, incluir firma o lectura el próximo año.

7. Peluquería o barbería (Verano)

- **Objetivo:** captar 30 nuevos clientes durante julio.
- **Resultado:** 28 nuevos clientes.
- **KPI:** Nº de clientes nuevos.
- **Aprendizaje:** los vídeos de resultados en Instagram generaron muchas citas, mejorar constancia en publicaciones.

8. Tienda de decoración (Navidad)

- **Objetivo:** vender 100 centros y adornos navideños.
- **Resultado:** 95 unidades vendidas.
- **KPI:** Unidades vendidas.
- **Aprendizaje:** los reels “hazlo tú mismo” en Instagram lograron buen alcance, pero faltó promoción pagada.

9. Tienda de alimentación local (Semana Santa)

- **Objetivo:** aumentar un 15% las ventas en productos típicos.
- **Resultado:** +18% ventas.
- **KPI:** Incremento porcentual de ventas.
- **Aprendizaje:** los pedidos anticipados por WhatsApp redujeron esperas, repetir la dinámica.

10. Centro de estética (Campaña “Vuelta al trabajo”)

- **Objetivo:** realizar 50 tratamientos faciales en septiembre.
- **Resultado:** 47 tratamientos realizados.
- **KPI:** Nº de servicios prestados.
- **Aprendizaje:** las promociones en redes funcionaron bien, pero conviene reforzar la difusión por email.