

Auditoria de tracking - checklist de 1 pagina

Objetivo: verificar se a origem do lead sobrevive do clique ate a venda. Use em onboarding de cliente.

1. Clique real em cada anuncio

UTM, identificador de clique, redirecionamento e velocidade da landing page.

2. Formulario de teste

Lead chegou com canal, campanha, pagina e campos comerciais?

3. Botao de WhatsApp

O clique gera lead mesmo sem mensagem? A conversa mantem campanha de origem?

4. Jornada com intervalo

Clique hoje, volte depois como direto e confirme se a origem persistiu.

5. Duplicados

Mesmo e-mail/telefone vira um lead ou infla o relatorio?

6. Conferencia com CRM

Compare anuncios, painel de tracking, leads no CRM, vendas e vendas com origem.

7. Nomenclatura

Campanhas e UTMs seguem padrao unico, sem acentos, espacos ou variacoes?

Prioridade de correcao

- 1) Parametro nao chega
- 2) Formulario sem origem
- 3) WhatsApp sem rastreamento
- 4) Persistencia curta
- 5) Duplicados
- 6) Nomenclatura
- 7) Ligacao com CRM

Relatorio de uma pagina para o cliente

- O que testamos | O que funciona | O que esta quebrado por impacto
- O que isso significa em dinheiro | Plano da semana, mes e trimestre
- O que muda quando a origem estiver preservada ate a venda