

Baja tu CAC, no tu inversión.

Cinco palancas para reducir lo que te cuesta un cliente sin tocar el presupuesto —arreglando la conversión, no el CPL.

EL PRINCIPIO

El CAC no se arregla con más presupuesto ni con un CPL más barato. El CPL te felicita en el dashboard; el CAC te dice si el negocio es rentable. Y el CAC casi nunca vive en el costo del lead: vive en la conversión. Sube tu conversión real de 5% a 10% con el mismo gasto y tu CAC se parte a la mitad. Estas son las cinco palancas para lograrlo.

5 palancas para bajar tu CAC

01 Arregla la señal

Optimiza tus campañas hacia el cliente que cierra, no hacia el lead que entra. Si le enseñas al algoritmo a traer formularios baratos, eso te trae. Cambia el evento de conversión a lo más cercano a la venta real: ahí el CAC empieza a bajar solo.

02 Cierra el loop marketing-ventas

Un lead que se contesta en minutos cierra mucho más que uno que espera horas. Mide la velocidad de respuesta y haz que la información del cierre regrese a la campaña. El revenue se fuga en esa costura; cerrarla sube la conversión sin gastar un peso más.

03 Limpia el tracking

Pixel, CAPI y eventos auditados de punta a punta. Una señal sucia entrena mal al sistema día tras día —y el error se agrava, no se corrige. Tracking limpio = mejor aprendizaje = mejor calidad de lead al mismo costo.

04 Afila el ICP y la segmentación

Menos volumen, más cierre. Un error en la definición de a quién le hablas se paga en el CAC, no en una alerta roja del tablero. Concentra la inversión en el perfil que de verdad compra y la conversión sube aunque bajen los leads.

05 Reaprovecha la demanda

Retargeting sobre intención real —no sobre cualquiera que pasó— recupera a quien ya te conoce a una fracción del costo. Es la palanca más barata de las cinco: no compra audiencia nueva, aprovecha la que ya pagaste.

LA MATEMÁTICA, CON TUS NÚMEROS

ESCENARIO	INVERSIÓN	CONVERSIÓN	CLIENTES	CAC REAL
Hoy	\$100,000	5%	25	\$4,000
Con las palancas	\$100,000	10%	50	\$2,000

Mismo presupuesto. El doble de conversión. La mitad del CAC. No tocaste el gasto: arreglaste el sistema.

*"El dinero no arregla un sistema roto: lo hace fallar más rápido.
Primero se arregla la conversión; luego se escala el gasto."*

¿Quieres que calculemos tu CAC real sobre tu operación?

Agenda un diagnóstico en cesarbaz.com/contacto.