

La automatización como clave para mejorar el marketing en buscadores.



Podo es una compañía de luz y gas 100% verde, barata y sencilla.
España • <https://www.mipodo.com/>



El reto

Podo es una comercializadora del mercado libre que comercializa luz 100% verde. Entre los productos que ofrece se encuentran luz, gas, mantenimiento y reparaciones.

El objetivo a conseguir es muy claro: darse a conocer como una alternativa a las compañías eléctricas actuales y destacar por su precio, sencillez y la energía renovable certificada por la CNMC.

El enfoque de trabajo

[Podo](#) partía de una estrategia en Google Ads con gestión de pujas manuales y decidió apostar por la automatización con la estrategia de Smart Bidding. A esto se unió una reestructuración de la cuenta con la metodología Hagakure, con una simplificación de la estructura que permitió obtener más datos por líneas y combinarlo con el potencial de puja de Smart Bidding. De este modo se logró mejorar el volumen de leads y eficientar el CPL. Por otro lado, se migró de campañas de GDN a Smart Display y Discovery, con foco en Maximizar Conversiones que, además de un buen volumen de leads, nos permitió mejorar el tráfico a la web y ganar visibilidad.

Trabajo conjunto con Neo Mediaworld

Con el objetivo de poner un foco claro en mejora de resultados, desde Neo y Podo se trabajó en llevar a cabo la automatización de las estrategias de puja y la generación dinámica de anuncios. El foco estaba en maximizar el volumen de leads y eficientar la cuenta sin perder de vista la importancia de generar visibilidad para la marca. Se hizo un faseado de activación y se aceleró la puesta en marcha de la nueva estrategia para tratar de lograr los mejores resultados en el menor tiempo posible.

Los resultados

Los resultados obtenidos gracias a la implementación del Smart Bidding junto con Hagakure consiguieron un incremento de leads notable (+85%) En display el conversion rate de los anuncio mejoró un 675% con el cambio a Smart Display. El CPC disminuyó un 25% en el nivel general de la cuenta.

Google fue el principal driver para la aceleración del crecimiento de leads.

Productos y soluciones implementadas

- › [Target CPA](#)
- › [Smart display campaigns](#)
- › [Ad customizers](#)
- › [Maximizar conversiones](#)
- › Ad extensions
- › Expanded text ads
- › Responsive search ads
- › Data Driven

672%

Conversion
Rate en
Display

85%

Incremento de
leads

25%

Mejora del
CPC

Fuente: Podo, Neo Mediaworld and Google. Nota: Las fechas de comparación son 23 de marzo al 2 de agosto vs. 3 de agosto al 13 de diciembre.

Google contact: andrecastillo@google.com

© 2020 Google LLC. All rights reserved. Google and the Google logo are trademarks of Google LLC. All other company and product names may be trademarks of the respective companies with which they are associated.