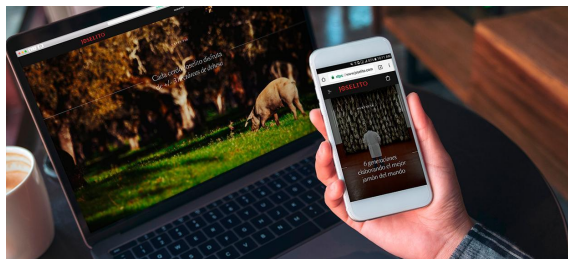


Cómo incrementar ventas con un enfoque full-funnel en un momento clave: Navidad



Joselito
Madrid, España • [joselito.com](https://www.joselito.com)



About Google Ads: Google Ads is a digital advertising solution for businesses of all sizes. Whether you're a small business owner or enterprise marketer, Google Ads delivers reach, relevance and trusted results to help you grow your business. Learn more at ads.google.com/home.

© 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.

El reto

El objetivo al que nos enfrentamos era incrementar las ventas y la facturación en el momento más importante del año, la campaña de Navidad, donde se concentran el 65% de los ingresos del ecommerce de la compañía.

El enfoque

Planteamos una estrategia full-funnel, trabajando cada stage del customer path con acciones y productos ad-hoc adaptadas a la situación del usuario ante la posible compra.

Además considerábamos imprescindible iniciar las acciones con mayor antelación para ampliar el alcance de la campaña, teniendo en cuenta los tiempos medios del proceso de decisión de compra para estos productos.

Resultados

Se consiguieron incrementar las ventas en un 27% respecto al mismo periodo del año anterior. Esto fue posible gracias al mayor alcance logrado por la campaña de Navidad con un incremento del tráfico generado desde Google Ads del 90% y a la mayor frecuencia por usuario al acompañarle en todo su proceso de compra. La aplicación de listas de remarketing generadas en la fase inicial de la estrategia tanto en campañas en la red de Display, como en las campañas de red de búsqueda nos permitieron alcanzar los objetivos.

Product features

- › Remarketing
- › Responsive Display Ads
- › TrueView Discovery
- › Target CPA
- › Maximize Conversions

90%

Incremento tráfico web

27%

Incremento ventas

Google Ads

APACHE