

Fabricante de equipo industrial en México

Publicidad en Búsqueda de Google · agosto 2023 – julio 2026 (3 años)



El reto

Un fabricante mexicano de equipo industrial (agitadores y sistemas de mezcla) necesitaba llegar a ingenieros y compradores de planta que buscan soluciones muy específicas: un nicho técnico, de ticket alto y ciclo de compra largo. El objetivo: solicitudes de cotización calificadas y constantes.

La estrategia

Campañas de Búsqueda con palabras clave técnicas de producto, anuncios orientados a formulario técnico de cotización, llamada y WhatsApp. Ajustes de puja por dispositivo (+40% en computadoras, donde cotiza el comprador industrial) y depuración continua de términos de búsqueda.

1,818

Conversiones

MXN 89

Costo por lead B2B

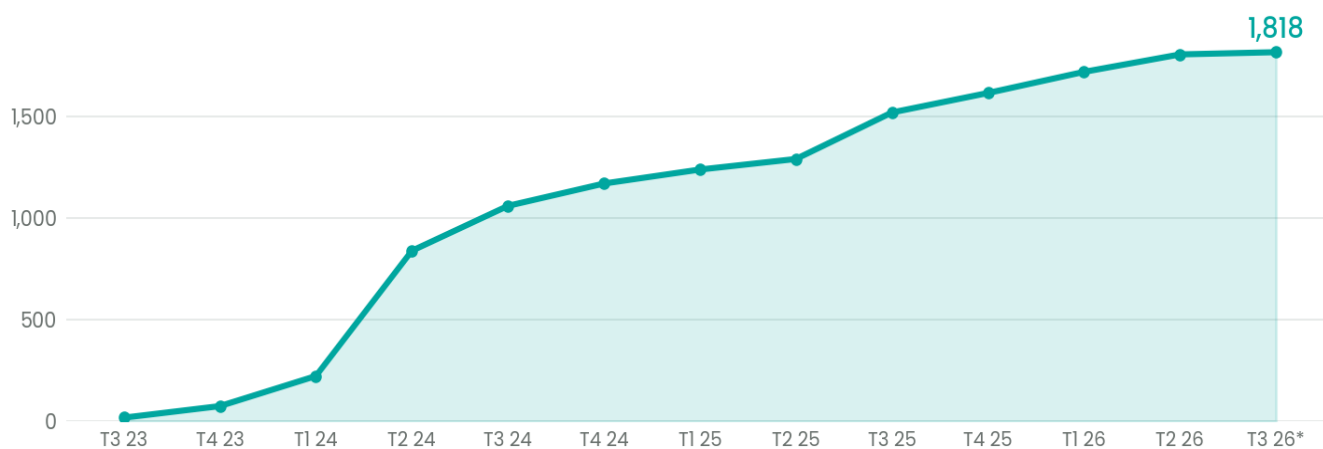
273K

Impresiones

3 años

Colaboración continua

Conversiones acumuladas (llamadas, WhatsApp y formularios de cotización)

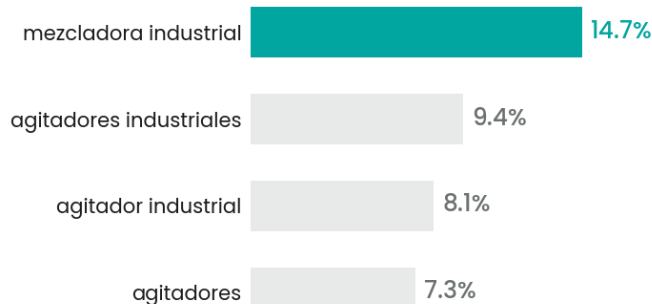


Un promedio de 52 solicitudes mensuales sostenido durante tres años. *T3 2026 con corte al 10 de julio.

Cómo se logró

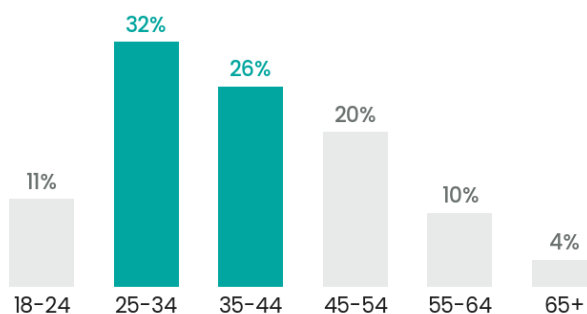
Palabras clave que venden

El tráfico llega buscando el producto exacto: términos técnicos con CTR de hasta 14.7%, muy por encima del promedio del sector industrial, que atraen a compradores y no a curiosos.



Audiencia alcanzada

73% hombres, perfil técnico · el núcleo entre 25 y 44 años concentra el 57% de las impresiones.



Eficiencia de la inversión

10.9%

CTR promedio de la cuenta

MXN 5.43

CPC promedio

47%

de inversión en computadoras

MXN 89

costo por lead B2B

Claves del resultado

- Palabras clave técnicas de producto con CTR de hasta 14.7%: tráfico de compradores, no de curiosos.
- Ajustes de puja por dispositivo: +40% en computadoras, donde se cotiza en horario de oficina.
- Red de socios de búsqueda aprovechada para ampliar alcance con un CPC de MXN 2.05.
- Conversión multicanal: formulario técnico de cotización, llamada directa y WhatsApp.

Datos reportados por Google Ads para el periodo de agosto de 2023 al 10 de julio de 2026. La identidad del cliente se mantiene en reserva por confidencialidad. Resultados históricos no garantizan resultados futuros.