

Servicio de pipas de agua en México

Publicidad en Búsqueda de Google · marzo 2022 – julio 2026 (más de 4 años)



El reto

Un servicio de distribución de agua en pipa atiende una demanda urgente: quien busca, se quedó sin agua hoy y contrata al primero que conteste. Había que ganar esa llamada de forma consistente y, además, construir ingresos recurrentes con contratos e iguales para empresas e industrias.

La estrategia

Una campaña de Búsqueda orientada a llamadas con servicio 24/7 para capturar la demanda urgente residencial y comercial, y una segunda campaña (lanzada en 2025) enfocada en contratos y suministro continuo para empresas, con cotizador en línea. Optimización sostenida durante más de cuatro años.

3,453

Conversiones

MXN 17

Costo por conversión

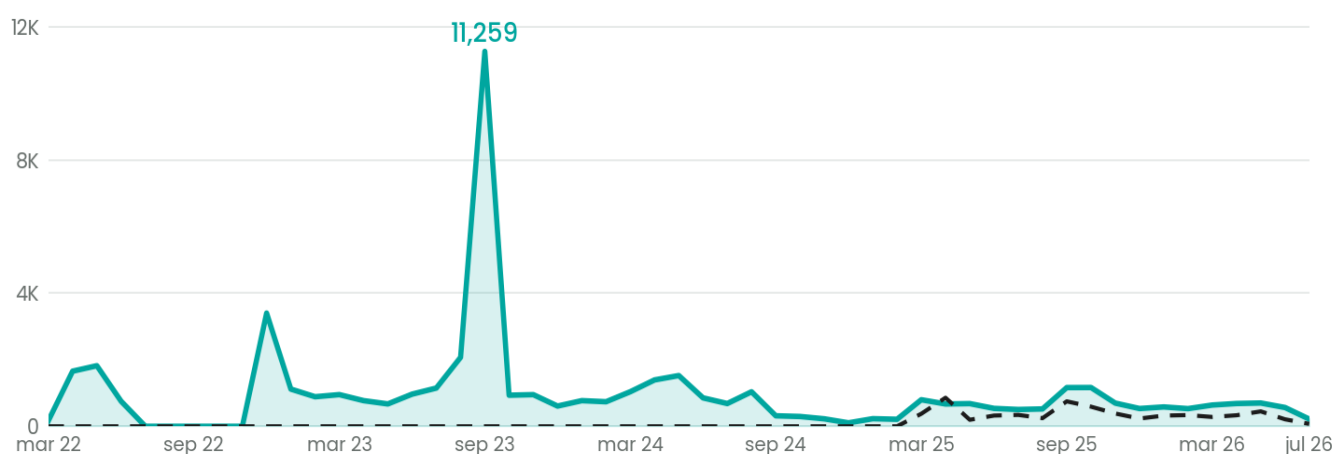
14.9%

CTR promedio

+4 años

Colaboración continua

Impresiones mensuales: llamadas 24/7 (línea sólida) y contratos B2B (punteada, desde 2025)



Un promedio de 66 llamadas y cotizaciones al mes, con los picos estacionales de demanda capturados por completo.

Cómo se logró



Dos campañas, dos objetivos

La campaña de llamadas resuelve la urgencia del día a día a MXN 10.4 por llamada; la campaña de contratos empresariales, más selectiva, alimenta ingresos recurrentes de mayor valor por cliente.

Llamadas 24/7
(desde 2022)



3,099 · MXN 10.4 c/

Contratos B2B
(desde 2025)



354 · cotizaciones

Anuncios que superan al mercado

Ambas campañas triplican con creces el CTR típico de la red de Búsqueda.

Llamadas 24/7



14.5%

Contratos B2B



18.0%

Promedio típico
en Google Ads*



4.0%

*Referencia general de la industria (~4%).

Eficiencia de la inversión

MXN 10.4

costo por llamada (24/7)

MXN 4.50

CPC campaña de llamadas

18.0%

CTR campaña de contratos

MXN 17

costo por conversión global

Claves del resultado

- Anuncios orientados a llamada con disponibilidad 24/7: el negocio se gana contestando primero.
- Segmentación por zonas de cobertura para no pagar por clics fuera del área de reparto.
- Campaña B2B de contratos e iguales lanzada en 2025: CTR de 18% desde el arranque.
- Picos estacionales de demanda capturados con presupuesto flexible, sin perder presencia el resto del año.

Datos reportados por Google Ads para el periodo de marzo de 2022 al 10 de julio de 2026. La identidad del cliente se mantiene en reserva por confidencialidad. Resultados históricos no garantizan resultados futuros.