

El caso de éxito de Trebol Group con las campañas de publicidad en Google

Trebol Group, es una marca líder especializada en impresoras industriales para codificación y marcaje. Su objetivo principal es ayudar a empresas a optimizar la trazabilidad de sus productos, mejorando la eficiencia de su proceso productivo. Con un equipo de más de sesenta profesionales, repartidos en sus diferentes sedes territoriales, son distribuidores oficiales exclusivos de Hitachi, Smart Coding y Kortho destacando, cada año, entre los mejores distribuidores mundiales

Primeros pasos en la estrategia de Google Ads

Con el fin de promocionar su negocio en la Red de Búsqueda de Google y, como práctica habitual de captación de clientes, los responsables de Trebol Group decidieron contactar con la consultora tecnológica, morgan media, para posicionar el nombre de marca.

Fueron varias las ocasiones en las que, empresas de la competencia, trataban de posicionarse por el nombre de Trebol Group, para ocupar las primeras posiciones del buscador y estar en el top 3 de resultados en Google.

Para maximizar la visibilidad de la página en los motores de búsqueda y aparecer tanto en los resultados orgánicos como en los anuncios de pago, se combinaron estrategias de Google Ads con acciones de posicionamiento SEO.

Acompañando a la marca a conseguir sus objetivos

Con el objetivo claro, se definió cuál sería la estrategia perfecta para la marca.

Parte del presupuesto mensual se destinó a una campaña, que se lanzó en las sedes en las que opera Trebol Group, centrada única y exclusivamente en la marca. La otra parte del presupuesto se utilizó en acciones que ayudaron a la marca a posicionar otros aspectos importantes.

Gracias a estos primeros pasos, tras simular diferentes búsquedas desde herramientas internas y con términos adecuados, se observó que, el anuncio de Trebol Group siempre ocupaba la primera posición, justo lo que se estaba buscando con esta estrategia.

Poco a poco y con los esfuerzos realizados, se empezaron a cumplir los objetivos establecidos al comienzo de la estrategia:

La constancia: se mantuvo una estrategia estable en el tiempo, sin cambios innecesarios que pudiesen ralentizar el funcionamiento de las campañas. Ajustar los anuncios una vez están en marcha

supone que entren en un proceso de aprendizaje que afecta a los resultados.

El análisis semántico inicial: con él, se pudo valorar, en conjunto, la calidad de las palabras clave o keywords en los diferentes idiomas y ubicaciones.

El desarrollo de las páginas de aterrizaje o landing pages: se enfocaron al 100%, a cada uno de los objetivos definidos para cada campaña. Se utilizó un diseño claro y conciso para que impactasen en el usuario sin generarle una saturación de información o estímulos.

El uso de herramientas de analítica de forma correcta: se eligieron herramientas que permitieron analizar la navegación de cada usuario en la web: cómo se comporta, las acciones de conversión, información demográfica y otros datos relevantes.

La generación de informes: una vez se obtuvieron todos los datos necesarios, se generaron en informes mensuales de resultados, 100% desarrollados por el propio sistema SaaS de morgan media.

Resultados en cifras

Los datos que recoge la herramienta Google Analytics, desde el 28 de junio de 2022, muestran un excelente rendimiento de las campañas de pago. El 30% del tráfico obtenido han llegado a la web de Trebol Group procedentes de estas campañas, demostrándose así su efectividad.

Historias reales que marcan la diferencia

Como demuestra la línea seguida con Trebol Group, una estrategia SEM en Google Ads puede ser una poderosa herramienta para mejorar la presencia online de las marcas y atraer así, a nuevos clientes. Solo hay que definir la estrategia, teniendo en cuenta las necesidades concretas de cada negocio, y realizar un seguimiento de los resultados para poder así desarrollar, una campaña publicitaria exitosa.

Datos de contacto:

Departamento comercial
morgan media S.L
915 154 055

Nota de prensa publicada en: [San Sebastián de los Reyes](#)

Categorías: [Nacional Marketing Madrid Otras Industrias Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>