

# LA INTEGRACIÓN ENTRE MARKETEO Y GOOGLE ADWORDS

OPTIMIZA TUS PUJAS CENTRÁNDOTE EN EL FUNNEL DE CONVERSIONES COMPLETO.

Hoy en día, los profesionales de marketing están continuamente optimizando el gasto en publicidad basándose en los resultados que tratan de obtener. Pero, si parte de las fases de su proceso de marketing y ventas sucede offline, pueden perder parte de la foto, y limitarse a optimizar sus anuncios para la parte superior del funnel, como por ejemplo, las conversiones en landing pages. Esto es ineficaz. Sólo unas pocas de esas personas se convertirán en oportunidades reales de venta. Y aún menos personas acabarán finalmente siendo un nuevo cliente. Con Marketo y Google Adwords debidamente integrados, puedes ver también las conversiones offline, así como otras etapas del comprador. Esto te ayudará a identificar qué palabras claves y anuncios generan los resultados más significativos, como por ejemplo conseguir una nueva venta.

Si tu lead no completa la venta en tu página web, entonces probablemente tengas un cliente potencial convirtiendo offline. Por ejemplo, un lead hace búsquedas online, hace click en tu anuncio en los resultados de Google, y a continuación completa un formulario en una página de destino. Todo esto sucede online. En cambio, será offline cuando se convertirá en un lead cualificado, en una oportunidad para tu CRM, y en un cliente que a futuro pueda visitar tu oficina o realizar una llamada. Ahora puedes aprovechar estas conversiones offline que previamente no podías ver, para así optimizar las ofertas de AdWords y obtener un mejor ROI en tu inversión publicitaria.

## ONLINE

Búsqueda de un producto o servicio

Ver anuncios en Google

Click en anuncio

Rellenar formulario

## OFFLINE

Convertirse en Lead cualificado

Convertirse en una oportunidad en tu CRM

Convertirse en un cliente nuevo

**Optimiza tus anuncios basandote en conversiones significativas tanto online como offline**

## ASÍ FUNCIONA LA INTEGRACIÓN ENTRE ADWORDS Y MARKETO:

1. Los clientes potenciales hacen click en los anuncios de Google y sus datos (UTMs, gclids,..) son captados por las landing pages y los formularios de Marketo.
2. Marketo sigue a cada persona a medida que se mueve a través de tu funnel de marketing y ventas (incluyendo la conversión a oportunidad o a venta a través de la integración con tu CRM).

3. En Marketo, puedes configurar la integración con tu cuenta de AdWords y asignar cada fase del comprador a una acción de conversión específica de AdWords.

4. Marketo envía automáticamente la información de conversiones entre fases a AdWords.

5. Las Columnas Customizadas de AdWords te permiten crear columnas de conversión para cada una de las etapas importadas.

6. Usa las pujas automatizadas de AdWords para optimizar tus pujas para aquellos anuncios con mejor rendimiento en etapas de conversión offline.

Marketo Master Account >  
All campaigns: Marketo US This month: Apr 1, 2016 - Apr 20, 2016

Campaigns Ad groups Settings Ads Videos Keywords Audiences Ad extensions Video targeting Dimensions Display Network

All but removed campaigns Segment Filter Columns Find campaigns View Change History

+ CAMPAIGN Edit Details Bid strategy Automate Labels

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Campaign	Impr. <input type="checkbox"/>	Clicks <input type="checkbox"/>	CTR <input type="checkbox"/>	Click conversion rate <input type="checkbox"/>	Target Rate <input type="checkbox"/>	Opportunity Rate <input type="checkbox"/>
		Total - all campaigns	4,322,325	12,791	0.30%	11.05%	3.68%	0.45%
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Display Retargeting	3,808,693	4,123	0.11%	8.66%	1.48%	0.17%
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Product A	142,573	1,011	0.71%	17.21%	6.63%	0.30%
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Product B	71,190	853	1.20%	7.27%	2.34%	0.35%
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Product C	56,733	645	1.14%	9.61%	3.41%	0.16%
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Competitor A	48,836	3,312	6.78%	8.64%	3.74%	0.51%
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Competitor B	29,155	468	1.61%	16.45%	7.05%	0.64%
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Competitor C	27,671	325	1.17%	18.46%	8.62%	1.54%
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Topic A	21,495	254	1.18%	23.62%	6.69%	1.18%
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Topic B	17,112	301	1.76%	10.63%	7.31%	1.00%
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Topic C	15,317	192	1.25%	11.98%	4.69%	0.52%

Al importar las conversiones offline de Marketo a AdWords, obtendrás un extracto completo del impacto de tus campañas publicitarias y podrás optimizar tus ofertas de AdWords para las palabras claves que te generen mejores resultados de ventas.