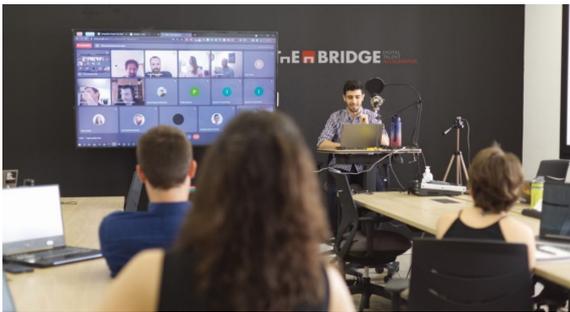


# El salto de calidad en los leads de The Bridge gracias a la IA de Google y las estrategias de lead scoring automatizadas.

**THE BRIDGE**  **Adsmurai**

Aceleradora de talento digital que ofrece programas de formación en áreas como ciberseguridad, data science y desarrollo web adaptados a las necesidades del mercado laboral actual. - <https://thebridge.tech/>



## El reto

En un sector educativo cada vez más competitivo, The Bridge, líderes en formación tecnológica, se enfrentaba al desafío de optimizar su estrategia publicitaria para atraer leads de alta calidad. En lugar de centrarse únicamente en el volumen, la institución priorizó la atracción de perfiles cualificados, alineándose con la creciente demanda de formación especializada y asegurando un mayor retorno de inversión en sus campañas.

## El enfoque

The Bridge adoptó una estrategia de Value Based Bidding (VBB) que integró conversiones offline para optimizar las fases clave del ciclo de captación de leads. Esta estrategia aprovechó la tecnología de *machine learning* de Google, automatizando el proceso de pujas y maximizando el valor generado. La integración de estos elementos permitía una mayor cualificación de las conversiones, un mejor ajuste en tiempo real de las pujas y un mejor uso de los datos first-party.

## La solución

La integración de estrategias VBB, el uso de first-party data y la implementación de Smart Bidding resultó clave en la transformación de su estrategia publicitaria. Esta combinación no sólo permitió aumentar la captación de leads, sino también optimizar la inversión, logrando una reducción significativa en el coste de adquisición de leads cualificados en diversas titulaciones. Como resultado, en comparación con el periodo anterior, las oportunidades crecieron un 72% y el coste de adquisición de leads de oportunidad se redujo en un 68%.

“ El uso de la IA para personalizar y automatizar el proceso de calificación ha elevado significativamente la calidad de los leads que recibimos, permitiéndonos generar interacciones más relevantes y enfocadas.”

— Miguel Garcia, Responsable de performance, The Bridge

“Este caso demuestra cómo una estrategia bien ejecutada de VBB, apoyada por la tecnología de Smart Bidding y conversiones offline, puede optimizar la captación de leads de alta calidad, mejorando significativamente los costos y resultados”

— Jose Manuel Zacarías, SEM Specialist, Adsmurai

**+72%**

Número de oportunidades

**-68%**

CPL Opportunity

**+330%**

Mejora de cualificación lead a opportunity

**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](https://ads.google.com/home).

© 2024 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.