

5 Pro tips extra para clavar tu remarketing en Google Ads



1

Aplica ajustes de puja en función de valor potencial

No todos los visitantes valen lo mismo.
Trátalos diferente.

Qué debes hacer:

Crea listas separadas según comportamiento (visitantes frecuentes, tiempo en site alto, scroll +75 %) y asigna mayor puja a los más cualificados.

2

Refuerza el funnel con audiencias similares

Solo basadas en usuarios valiosos. No expandas desde cualquier lista.

Qué debes hacer:

Genera "audiencias similares" solo desde listas que contengan usuarios que realmente convirtieron (clientes, demos, reuniones cerradas).

3

Usa secuencias de Display con frecuencia controlada

No es solo mostrar anuncios. Es cómo y cuándo.

Qué debes hacer:

Diseña secuencias de 3–5 piezas distintas con límites diarios y semanales. Evita el burnout. Cada impacto debe aportar algo nuevo.

4

Lanza test a/b específicos de remarketing

Los mensajes de reacercamiento necesitan validación.

Qué debes hacer:

Testea diferentes ángulos:

- Resolución de objeciones
- Casos de uso reales
- Garantías o pruebas gratis

Analiza qué frena al lead y actúa sobre eso.

5

Activa campañas para leads fríos reactivados desde CRM

Puedes volver a impactar leads dormidos de forma rentable.

Qué debes hacer:

Extrae listas de leads inactivos desde el CRM y reactívalos en Display o YouTube con mensajes de retoma o nueva propuesta de valor. No uses tráfico frío para esto.

¿A qué esperas para probar Rivalwin?

Descubre el poder de los datos de tu competencia aplicado a tu publicidad digital

[Quiero mi cuenta](#)

Empieza hoy y disfruta de 7 días gratis