

Cómo **RE/MAX PREMIUM** incrementó sus leads un 130% con una estrategia full funnel

Situación inicial

RE/MAX Premium buscaba continuar creciendo como referente en el mercado de compra y venta de inmuebles al maximizar la cantidad de leads que recibían sus agentes. Para alcanzarlo desde digital se enfrentaron a varios desafíos como:



La integración de datos provenientes de múltiples fuentes.



Una estructura web que necesitaba ajustes técnicos para una correcta indexación en buscadores.



Contaban con campañas activas en Google Ads, pero necesitaban optimizarlas para reducir los costos de adquisición.

Estrategia definida y resultados

Iniciamos el proyecto conectando todas las fuentes de tráfico de la web de RE/MAX Premium para obtener datos, permitiendo una visión clara de los resultados para accionar. Gracias a las soluciones implementadas, se obtuvieron resultados notables en un período de mayo-julio 2024.

Las **estrategias** implementadas incluyeron:

Mejoras **SEO**



Optimización de landing pages objetivo y publicación de 50 artículos con contenido de valor, que nos potencien a generar un incremento de tráfico orgánico.



74%

Aumentamos la obtención de **leads orgánicos**



Optimización de la inversión en **Google Ads**



Enfocadas en reclutamiento, tasaciones y ventas, eliminando palabras clave con buen posicionamiento orgánico para reducir costos.



229%

Incrementamos los **leads generados por Ads**

66%

Redujimos el **costo por lead**

Pruebas y A/B test por medio de experimentación de **CRO**



Llevamos adelante un proceso de experimentación para mejorar la conversión y la eficiencia de la inversión.



130%

Logramos aumentar la generación de **leads por medio de acciones de CRO**

30%

Incrementamos la **tasa de conversión** del sitio

Estas acciones permitieron aumentar la **visibilidad**, optimizar los **costos de adquisición** y generaron **consultas de calidad** para sus agentes.

