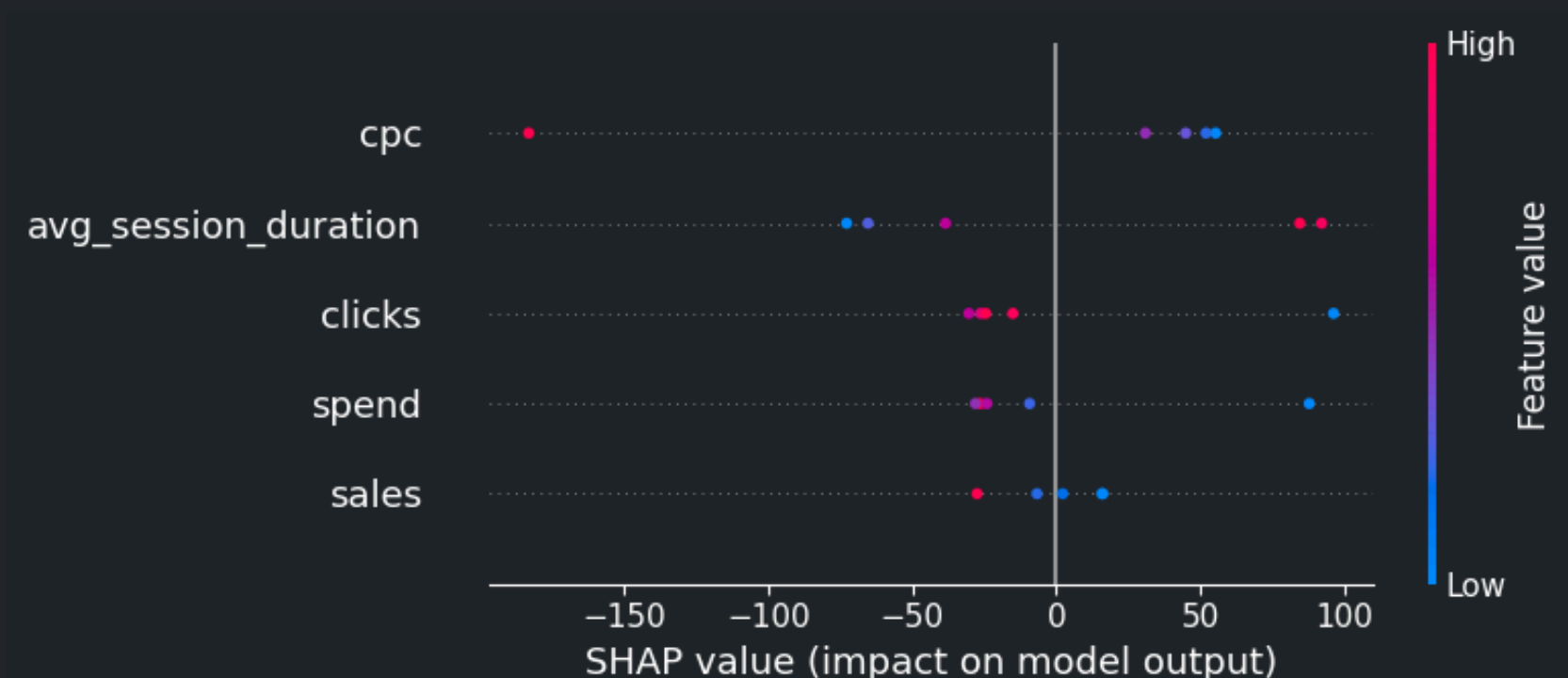
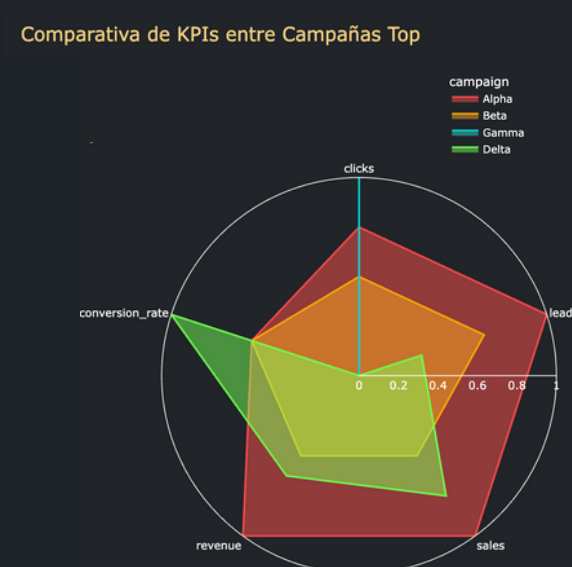
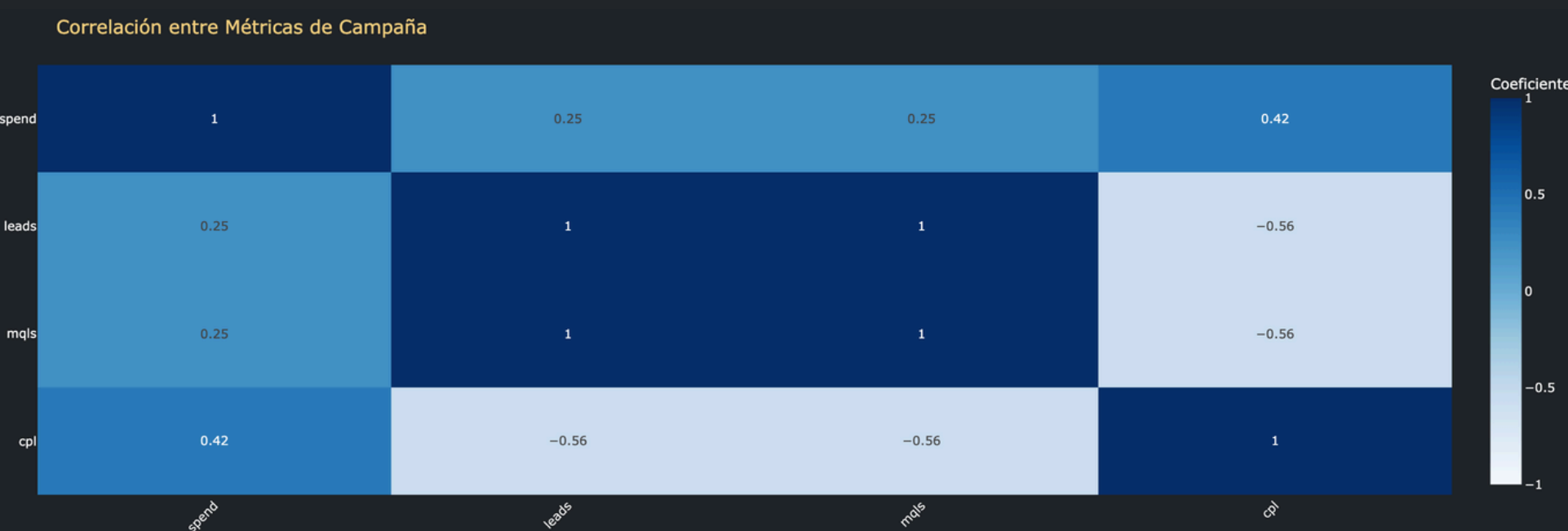
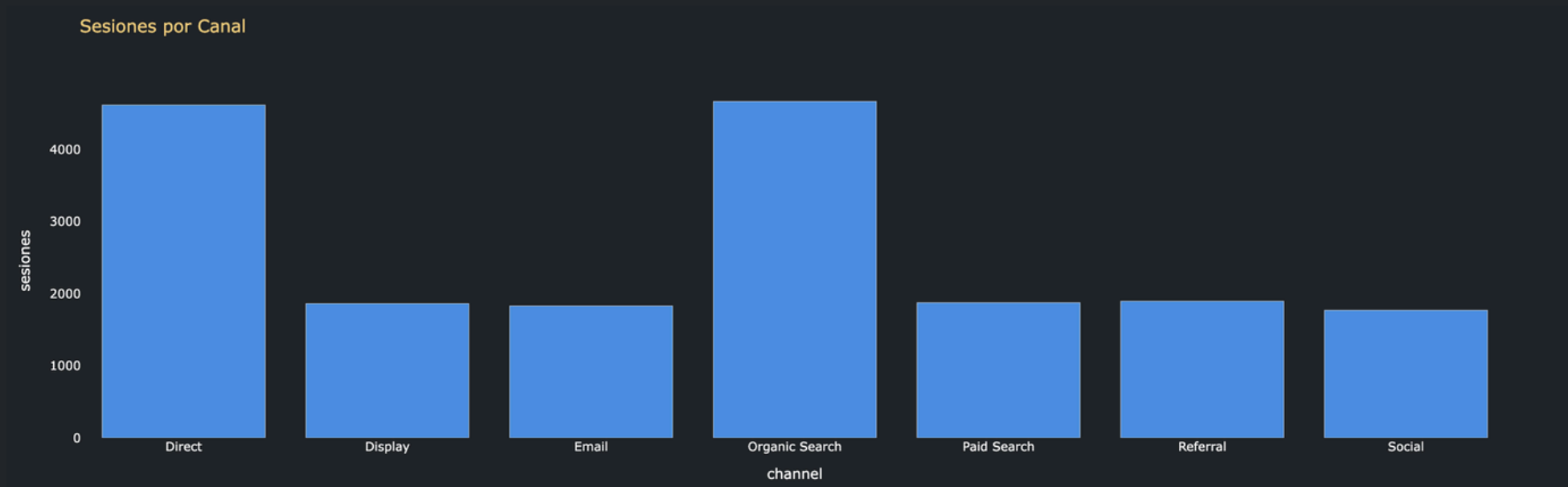


Optimización de Presupuesto Publicitario B2B con IA y GA4

- Métricas GA4: Sesiones, conversiones e ingresos
- Evaluación de campañas: gasto, leads, MQLs y CPL
 - Clustering de campañas por rendimiento



Conclusión / Insights clave

- La Campaña destacada por Revenue supera al resto en todos los KPIs principales.
- Existe margen de optimización en campañas con alta inversión pero bajo retorno.
- Recomendación: replicar el enfoque de la campaña ganadora y revisar el targeting de las campañas con bajo ROAS