Madrid, a 6 de mayo de 2025

Making Science Group, S.A. (en adelante, "Making Science", o la "Compañía"), en virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity (en adelante, "BME Growth"), por medio de la presente pone en conocimiento la siguiente información:

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

Por medio de la presente, se pone a disposición del mercado la presentación corporativa que será utilizada en el día de hoy, 6 de mayo de 2025, en el Investor Day de Making Science celebrado en Madrid.

En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 3/2020 del BME MTF Equity se deja expresa constancia de que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Compañía y sus administradores con cargo vigente.

Atentamente,

D. José Antonio Martínez Aguilar
Consejero Delegado de Making Science Group, S.A.

making science

EVENTO

INVESTOR DAY

“Crecimiento, Innovación y Valor”

En Making Science Madrid

Aviso
LEGAL

Este documento y la conferencia de resultados (incluyendo el turno de preguntas y respuestas) pueden contener declaraciones o información de carácter prospectivo (en adelante, la "Información") relativas a MAKING SCIENCE GROUP, S.A (en adelante, "Making Science" o la "Compañía"). Esta información puede incluir previsiones y estimaciones financieras basadas en suposiciones o declaraciones sobre planes, objetivos y expectativas que hacen referencia a diferentes asuntos, como la base de clientes y su evolución, el crecimiento orgánico, las posibles adquisiciones, los resultados de la Compañía y otros aspectos relacionados con la actividad y la situación financiera de la Compañía. La información puede identificarse en algunos casos mediante el uso de palabras como "previsión", "expectativa", "anticipación", "proyección", "estimaciones", "plan" o expresiones similares o variaciones de dichas expresiones.

La Información refleja el punto de vista actual de Making Science con respecto a eventos futuros y, como tal, no representa ninguna garantía de cumplimiento futuro, y está sujeta a riesgos e incertidumbres que podrían causar que los desarrollos y resultados finales difieran materialmente de los expresados o implícitos en dicha Información. Estos riesgos e incertidumbres incluyen los identificados en los documentos que contienen información más completa presentada por Making Science, como las Cuentas Anuales o el Documento Informativo (enero de 2020).

Salvo en la medida en que lo requiera la ley aplicable, Making Science no asume ninguna obligación de actualizar públicamente el resultado de cualquier revisión que pudiera realizar de estas manifestaciones para adaptarla a hechos o circunstancias posteriores a este documento, incluidos, entre otros, cambios en el negocio de la Compañía, en su estrategia de desarrollo de negocio o cualquier posible circunstancia sobrevenida.

Este documento y la conferencia de resultados (incluyendo el turno de preguntas y respuestas) puede contener información financiera resumida, non-GAAP o información no auditada. La información contenida en el mismo debe leerse en su conjunto y en conjunto con toda la información pública disponible sobre la Compañía, incluyendo, en su caso, otros documentos emitidos por la Compañía que contengan información más completa. Ni este documento y la conferencia de resultados (incluyendo el turno de preguntas y respuestas) ni nada de lo aquí contenido constituye una oferta de compra, venta o canje, o una solicitud de una oferta de compra, venta o canje de valores, o una recomendación o asesoramiento sobre ningún valor.

making science

01

Estatus y Estrategia: Presente Sólido, Futuro Estratégico

José Antonio Martínez Aguilar
CEO y Fundador

making science

¿Quiénes **somos?**

Making Science Group es una consultora de Marketing y Tecnología que ayuda a las empresas a acelerar sus capacidades digitales

making science

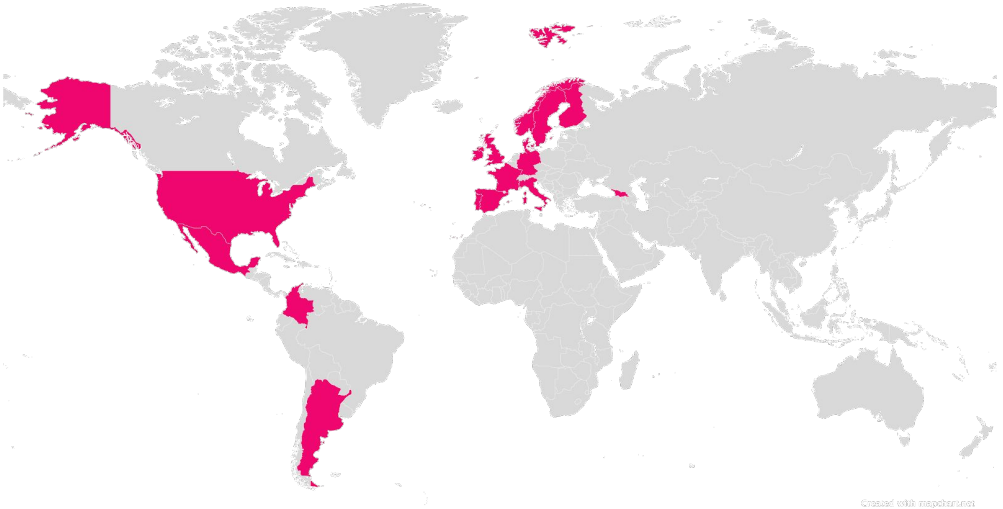
Making Science es una empresa de aceleración digital internacional con más de 1.200 empleados y presencia en 16 países.

El negocio de Making Science se enfoca en los mercados en **alto crecimiento** de publicidad digital, analítica de datos, comercio electrónico y cloud.

FT FINANCIAL TIMES
statista
1000 EUROPE'S FASTEST GROWING COMPANIES 2023

BME Growth
Ticker: MAKS

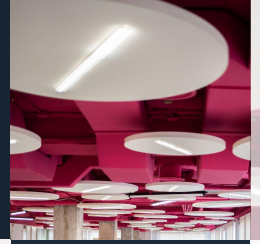
EURONEXT
Ticker: ALMKS



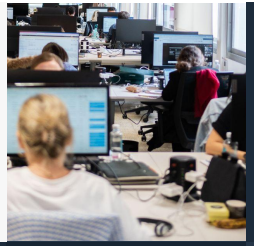
1.200+ Empleados	**850+** Clientes	**16** Países	**22** Oficinas	**274 M €** Ingresos en 2024	**14,3 M €** EBITDA recurrente en 2024

Servicios de Making Science

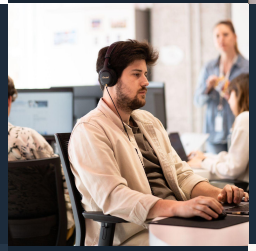
Capacidades 360º



making science



Performance
Paid Media Campaign Management & Programmatics



Measure
Analytics, CRO, Dashboarding & Big Data

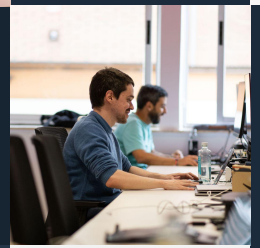
Identify & Strategy
Brand Identity and Values

Design & UX
User Experience & User Interface (UX & UI)

eCommerce
Platform Development & Infrastructure

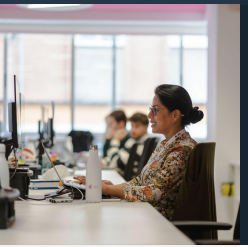
Creativity
Content Production, Photos, Videos

SEO & Content
SEO Positioning (Search Engines)



Customer Management
Lifetime Value & Customer Management

eCommerce
Platform Development & Infrastructure



First Party Data (CPD)
Data Segmentation & Activation

Machine Learning
Machine Learning, AI & Gauss

Feed
Feed Generation for Digital Marketing

Performance
Paid Media Campaign Management & Programmatics

Social Media
Social Media & Community Management

Líneas de Negocio

Nuestro valor diferencial

making science

Making Science durante los últimos años ha desarrollado diferentes líneas de negocio:

- Todas las líneas de negocio son rentables y crecen a doble dígito
- Se ha definido nueva estructura con COOs globales por línea de negocio
- Se está definiendo un plan de crecimiento y de negocio para cada una de ellos
- Se desarrollado una nueva web corporativa, con una nueva web de inversores, nuevos videos corporativos y de clientes, e información adicional sobre los diferentes negocios, clientes y las actividades ESG de Making Science:

  https://www.makingscience.com/corporate/

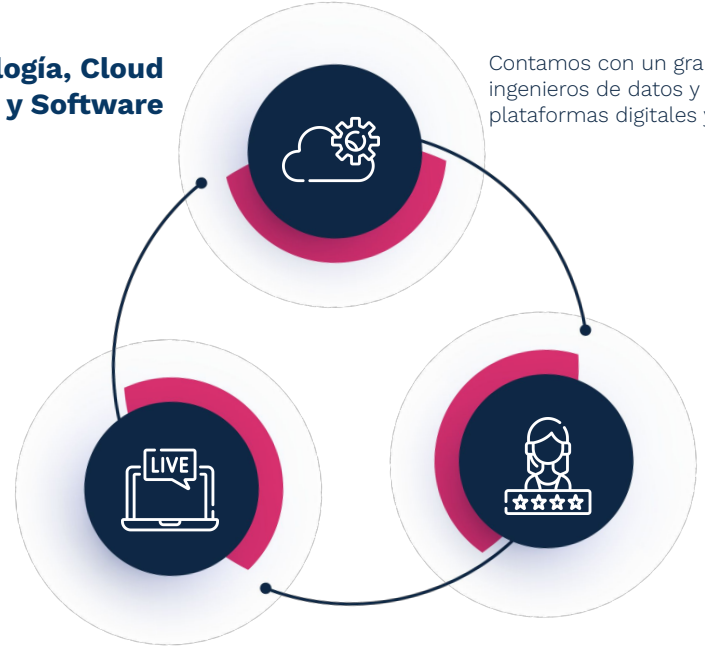
Nuestro *Flywheel*

Líneas de actividad complementarias y de alto crecimiento que refuerzan la propuesta de valor al cliente

making science

Tecnología, Cloud y Software

Contamos con un gran número de ingenieros de software, ingenieros de datos y científicos de datos que desarrollan plataformas digitales y tecnología propia



Marketing Digital

Nuestro acceso a los negocios de los clientes y nuestras asociaciones tecnológicas generan más ideas y oportunidades para nuevas aplicaciones de nuestra experiencia en marketing digital

AdTech y MarTech
(tecnologías de publicidad y marketing)

Nuestras capacidades de MarTech, AdTech y Datos nos diferencian de las agencias tradicionales

Algunos de nuestros clientes

Creamos valor a través de soluciones integradas para ofrecer una experiencia 360 grados, orientada a resultados

making science

Trabajando con las mayores plataformas mundiales

Tenemos experiencia en todos los canales del ecosistema digital

making science

Somos partners de los principales actores tecnológicos del sector, lo cual nos brinda una visión completa del ecosistema de la publicidad digital.

Google Partner · Google Marketing Platform Sales Partner · Google CSS Partner · Premier Partner Google Cloud · Google Security

Meta Business Partner

Partners de activación full funnel

Partners

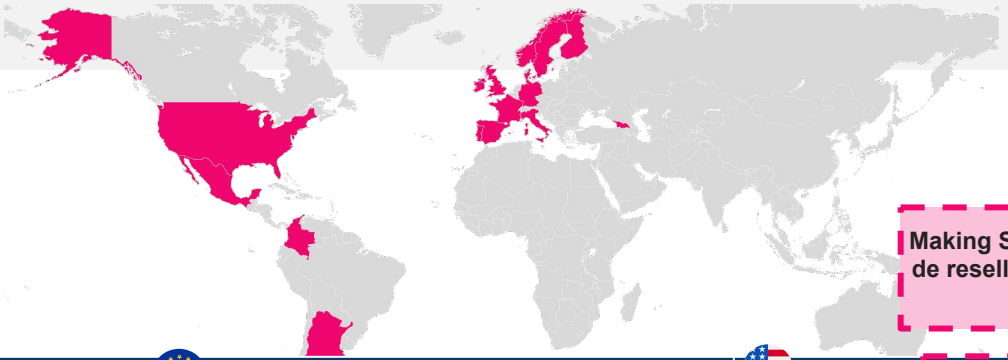
Collaborators

Partners full stack

Meta Business Partner · CONTENTSQUARE · Infinity · Optimizely · TEALIUM · Google Partner · dynamic yield · Google Marketing Platform Sales Partner · Google Cloud Partner · Bing Partner · SMARTLY.IO · SISTRIX · TASTY · Microsoft | Advertising · salesforce partner · HubSpot · QuantumMetric · TARGET SELL · walmeric · Petal Ads · Google Opinion

Nuestra forma de trabajo está ligada al partner de tecnología, de manera que podemos ofrecer las últimas novedades del mercado y el mejor trato por parte de los partners.

AVANCES EN CERTIFICACIONES EN LATAM



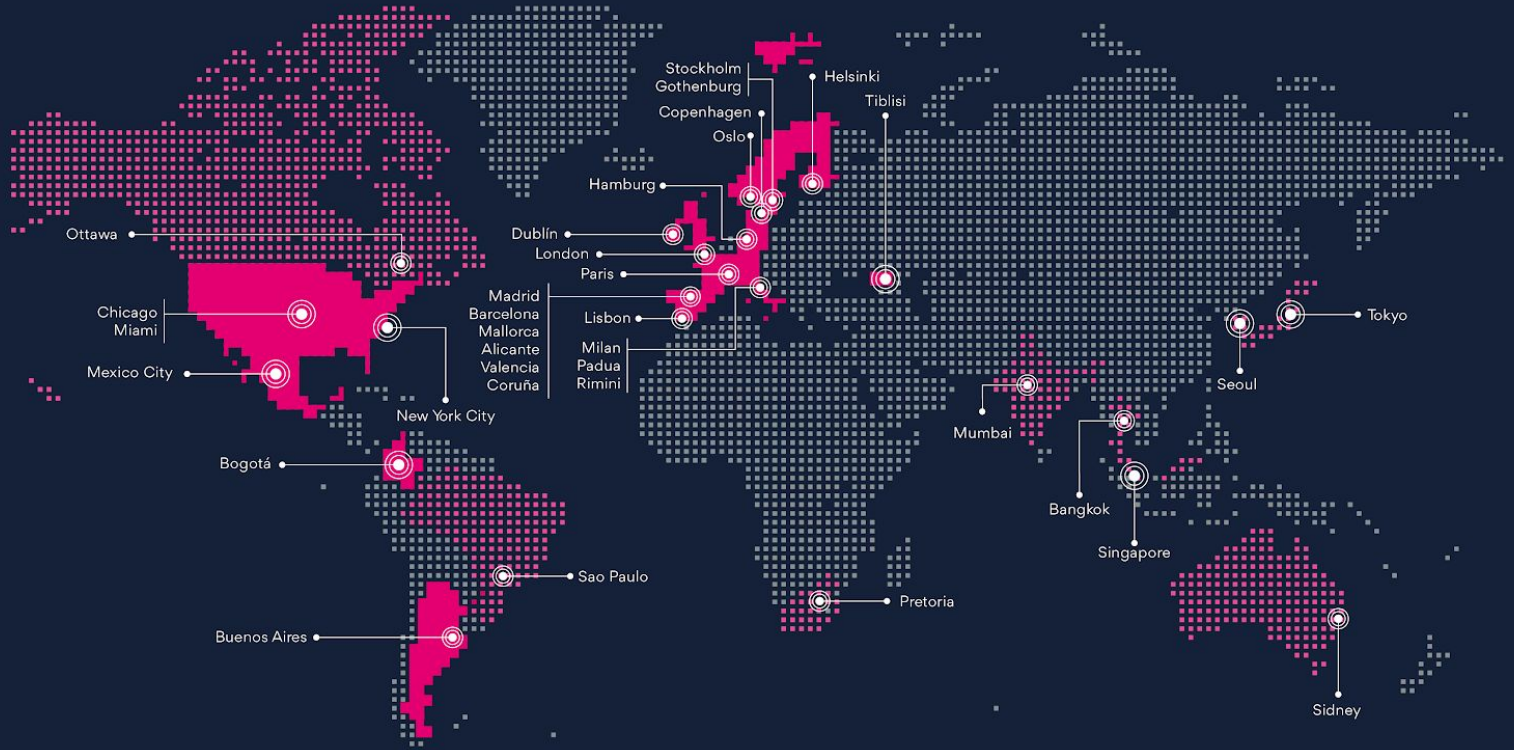
Making Science ha conseguido el estatus de reseller de Google Marketing Platform en Colombia y México

Region	EMEA	USA	LATAM
Partnership levels and contracts	SPAIN EMEA CONTRACT **EUR USD GBP** — Google Marketing Platform Sales Partner PORTUGAL EMEA CONTRACT **EUR USD** — Google Marketing Platform Sales Partner	Google Marketing Platform Sales Partner US CONTRACT **USD CAD**	Google Marketing Platform Sales Partner (*Feb 1st*) Google Marketing Platform Sales Partner (*Feb 1st*)
Currencies	**EUR USD GBP**	**USD CAD**	**MXN** **COP** -
Countries	SP PT UK FR IT DE SW	USA	MX CO BR
Certifications Product and Individual			

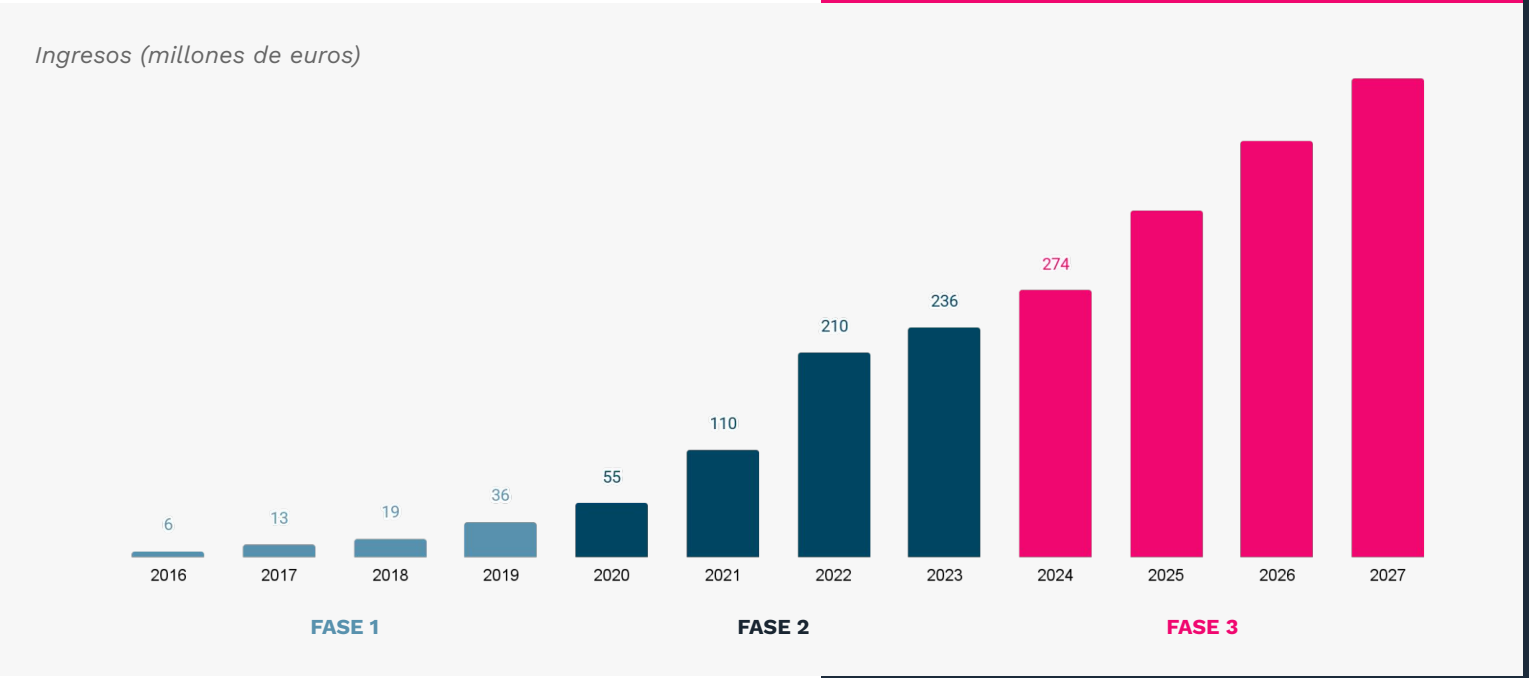
Nuevos reconocimientos y afiliaciones

making science

Making Science es cada vez más global



La evolución de Making Science

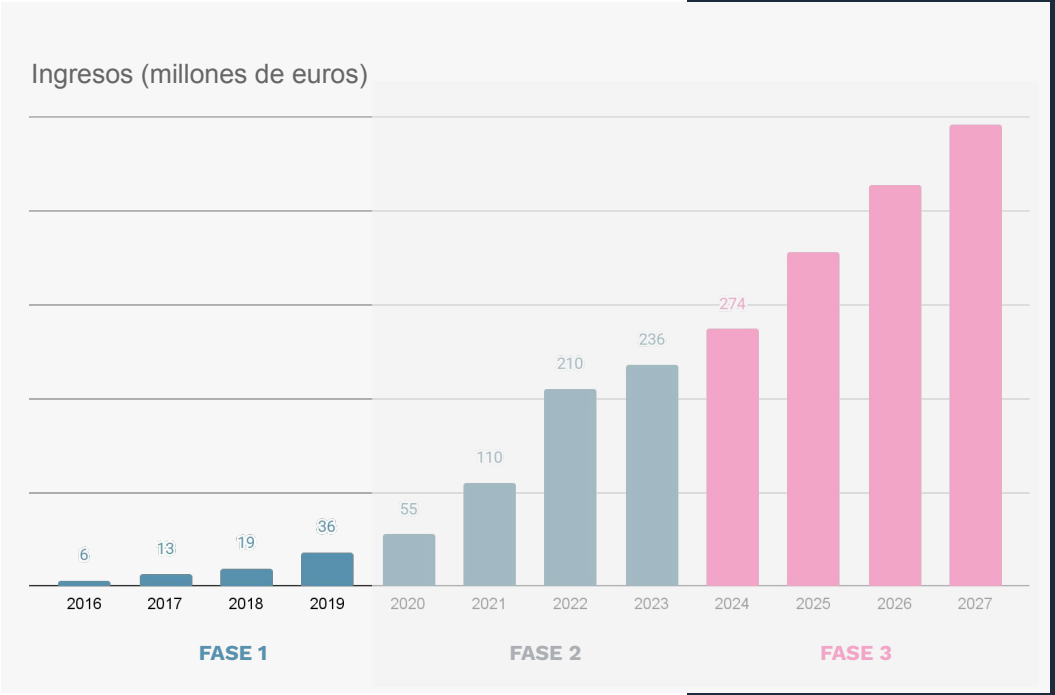


Esta gráfica se muestra a efectos ilustrativos y no supone en ningún caso guidance sobre el comportamiento futuro de la compañía

making science

Las claves de la Fase I

Líderes en España



Esta gráfica se muestra a efectos ilustrativos y no supone en ningún caso guidance sobre el comportamiento futuro de la compañía

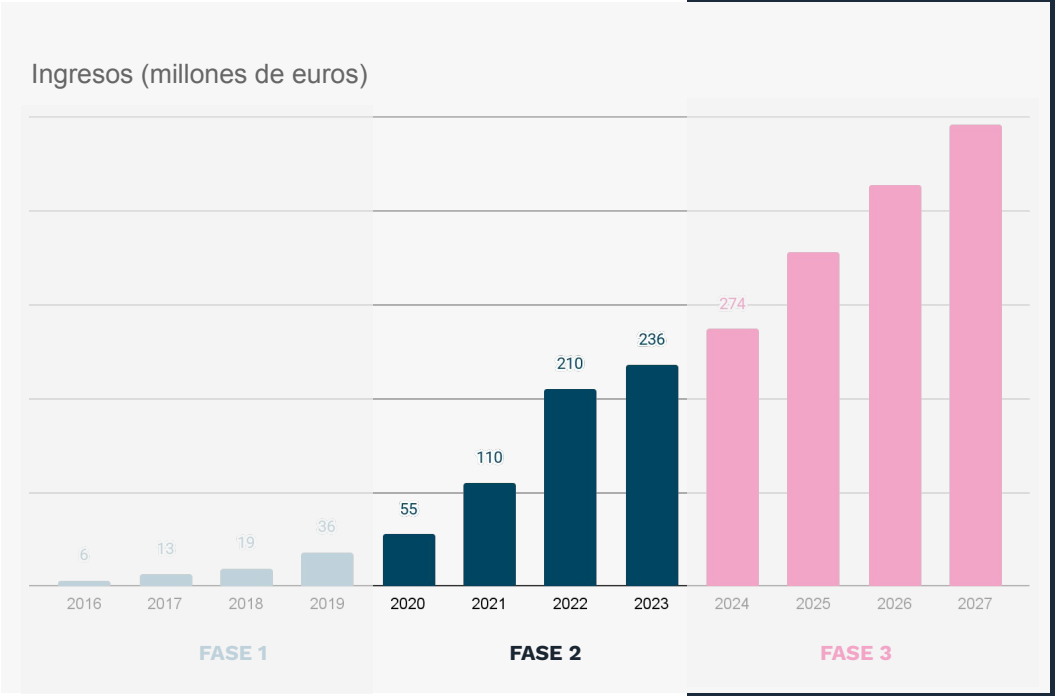
making science

Fase I

INTEGRACIÓN DE CAPACIDADES DIGITALES	**INVERSIÓN EN TECNOLOGÍA**	**CERCANÍA A CLIENTES**
PARTNER FOCUS	**AMBICIÓN**	**INVERSIÓN EN TALENTO**

Las claves de la Fase II

Expansión y Consecución de masa crítica



Esta gráfica se muestra a efectos ilustrativos y no supone en ningún caso guidance sobre el comportamiento futuro de la compañía

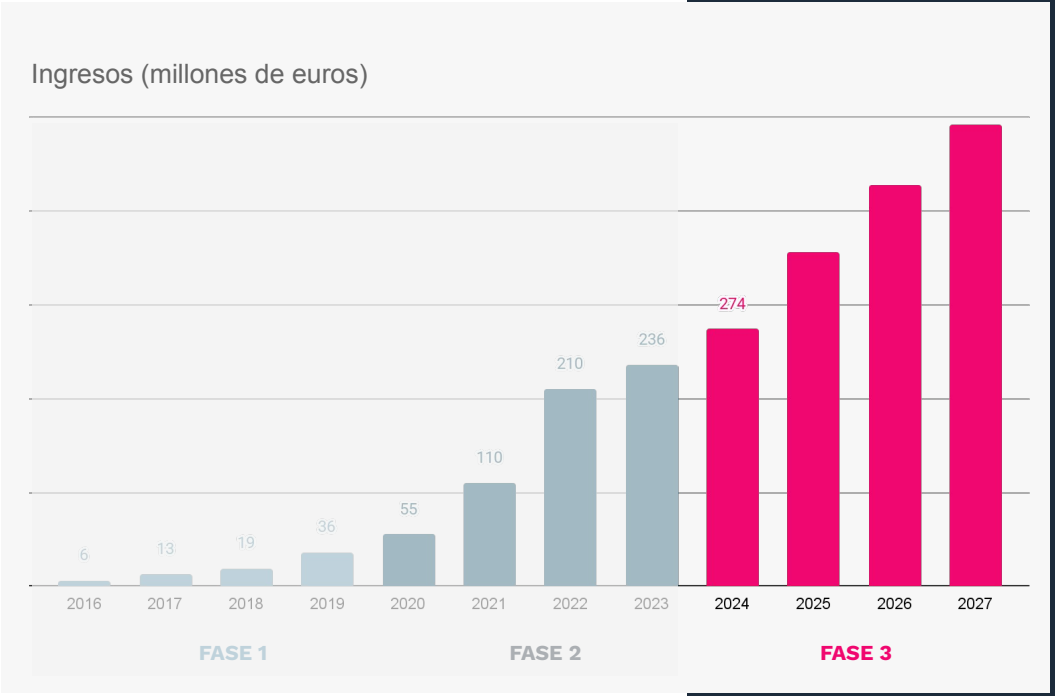
making science

Fase II

LA COMPAÑÍA INTEGRA COMPAÑÍAS EN 10 MERCADOS	EL MODELO ES ACELERAR Y TRANSFORMAR	SE DESARROLLAN LAS CAPACIDADES CORPORATIVAS
SE INVIERTE EN TECNOLOGÍA Y SISTEMAS GLOBALES	SE SOFISTICA LA FINANCIACIÓN Y EL BALANCE CRECE	ENTORNO GLOBAL MÁS COMPLEJO POST COVID, UCRANIA Y SUBIDA DE TIPOS

Las claves de la Fase III

Consolidación Global



Esta gráfica se muestra a efectos ilustrativos y no supone en ningún caso guidance sobre el comportamiento futuro de la compañía

making science

Fase III

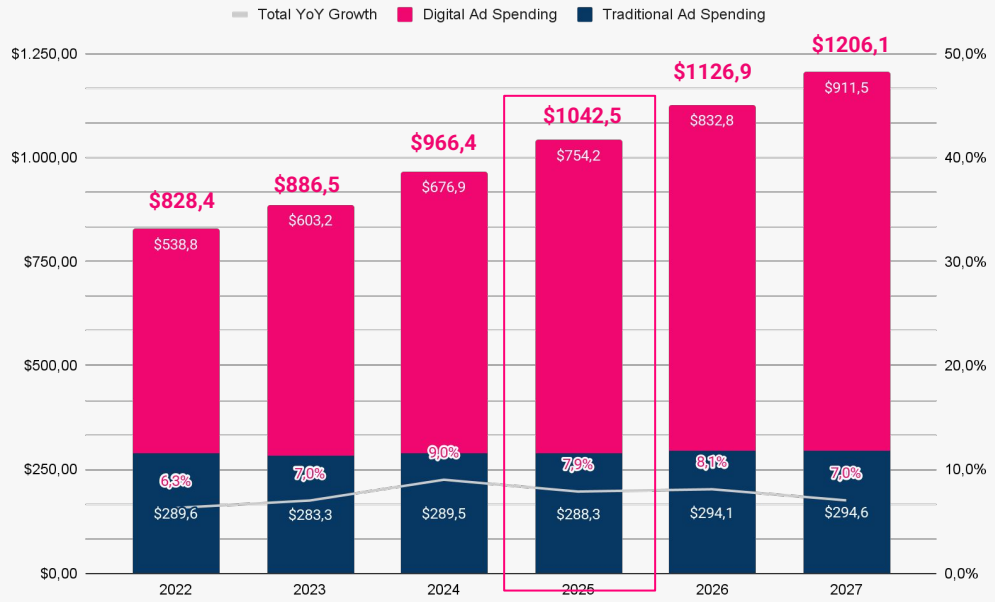
LA COMPAÑÍA YA ES MUY GRANDE Y DIVERSIFICADA	LA COMPAÑÍA SE DOBLA EN TAMAÑO CADA 3 O 4 AÑOS	SE OBTIENE MUCHO MAYOR APALANCAMIENTO OPERATIVO Y ECONOMÍAS DE ESCALA
LA LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LOS RECURSOS DE LA COMPAÑÍA LA HACEN MÁS RENTABLE	LA COMPAÑÍA PUEDE DAR SERVICIO A CLIENTES MÁS GLOBALES Y MÁS GRANDES	LA COMPAÑÍA SERÁ MÁS RENTABLE

Mercado publicitario de 1 billón de dólares en 2025: Todo el crecimiento es digital

El **72 %** de crecimiento en 2025 será **digital: 67.000 M$**.
Los **100** mayores **anunciantes** suman cerca de **100.000 M$**

making science

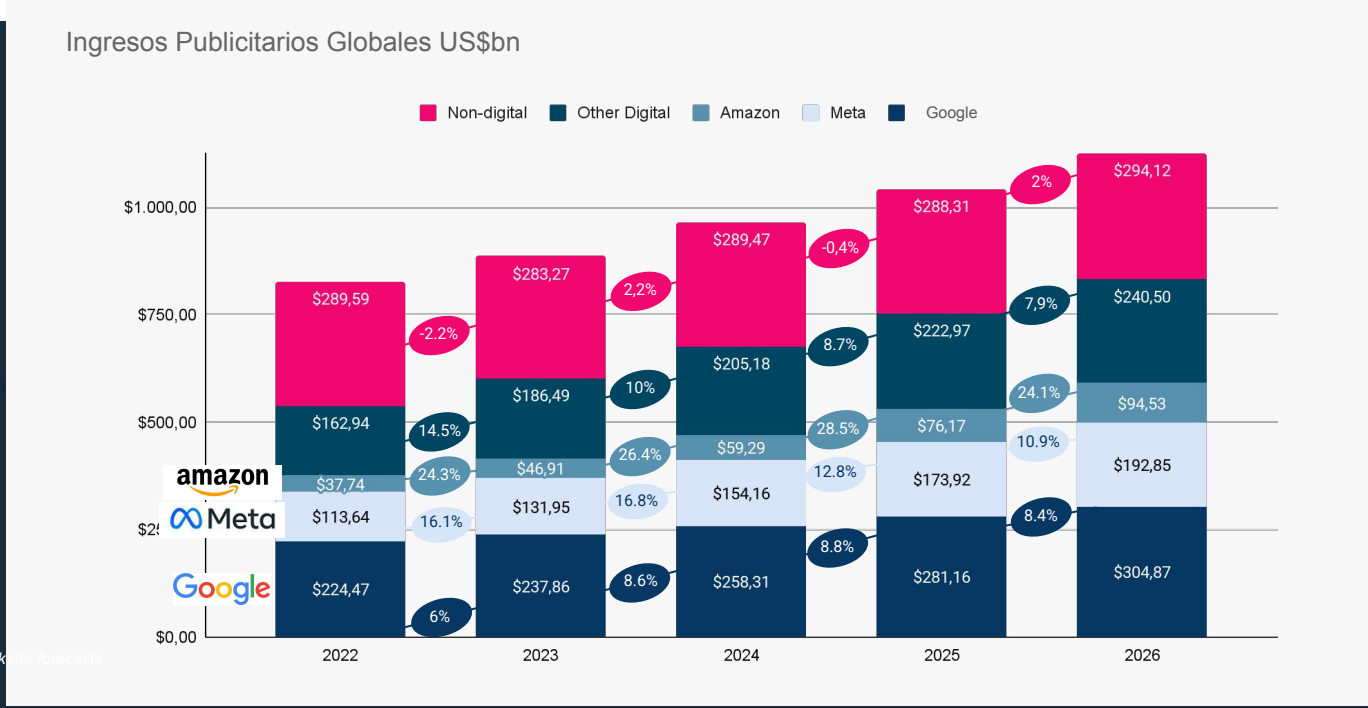
Previsión global de inversión publicitaria, 2022-2027 (US$ mil M y % de variación)



Source: eMarketer

Amazon lidera en crecimiento. Google aporta el mayor valor absoluto

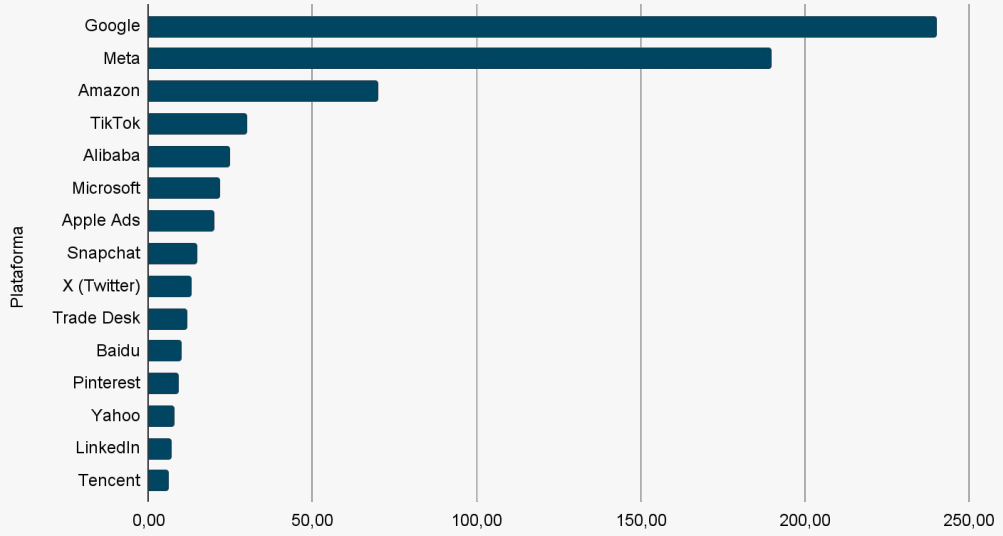
Google incorporará **$23 mil millones** en 2025



Source: Annual reports and eMarketer forecasts

Oligopolio digital: Google, Meta y Amazon dominan la inversión publicitaria online

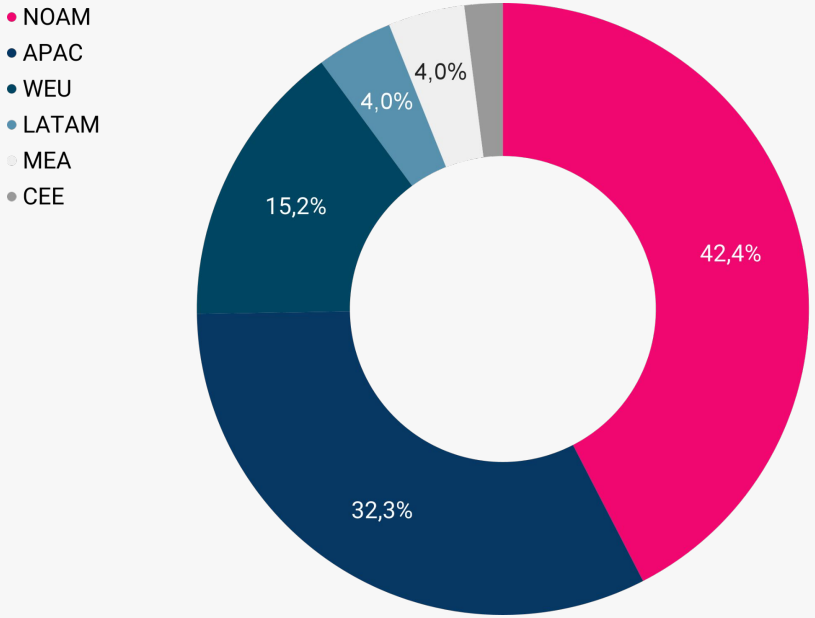
Suman más de 400.000 millones de dólares en 2024



Source: eMarketer

Distribución global de inversión: EE.UU. y Asia concentran el 74% de la inversión global en medios

EE.UU. (**42%**) y **APAC** (**32%**) lideran; otras regiones por debajo del 15%

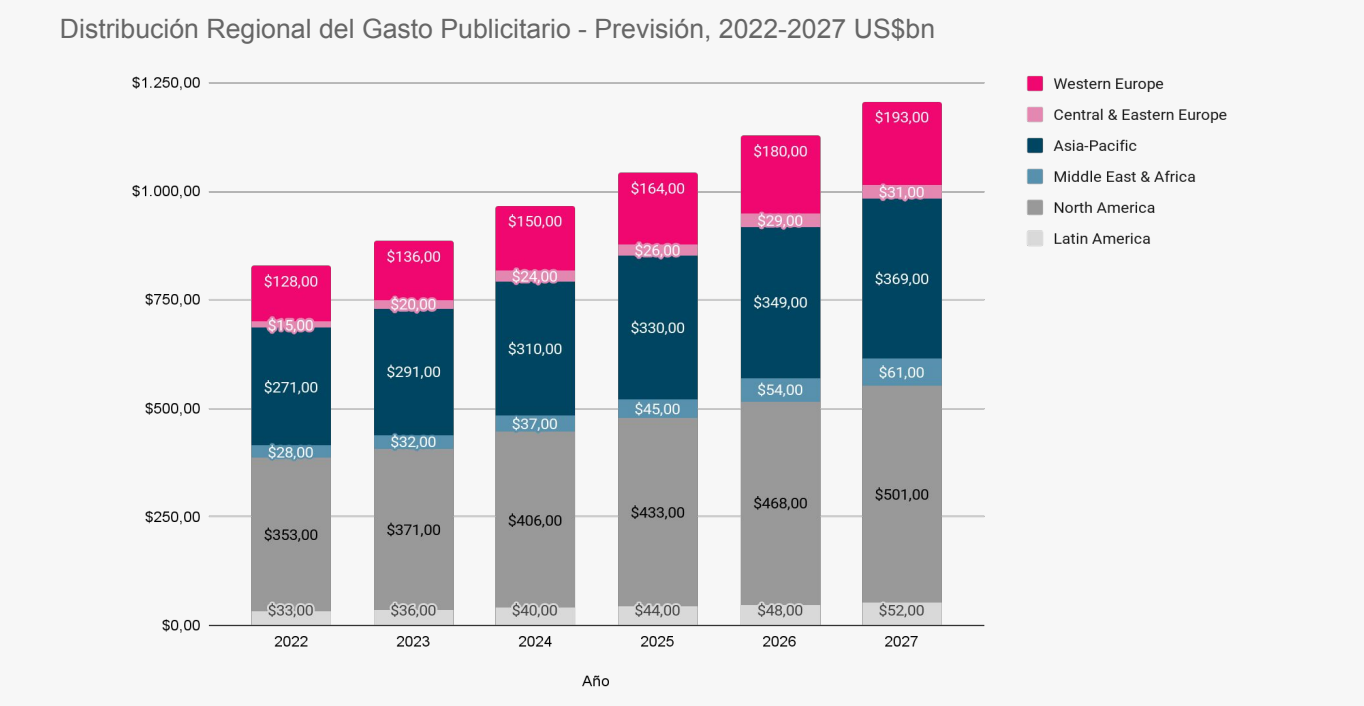


- China: un mercado enorme, pero complejo
- Amazon destaca en Japón e India
- Presencia creciente de grandes marcas asiáticas

Source: eMarketer

Hasta 2027, EE.UU. y Asia impulsan el crecimiento absoluto. Oriente Medio muestra un avance sostenido

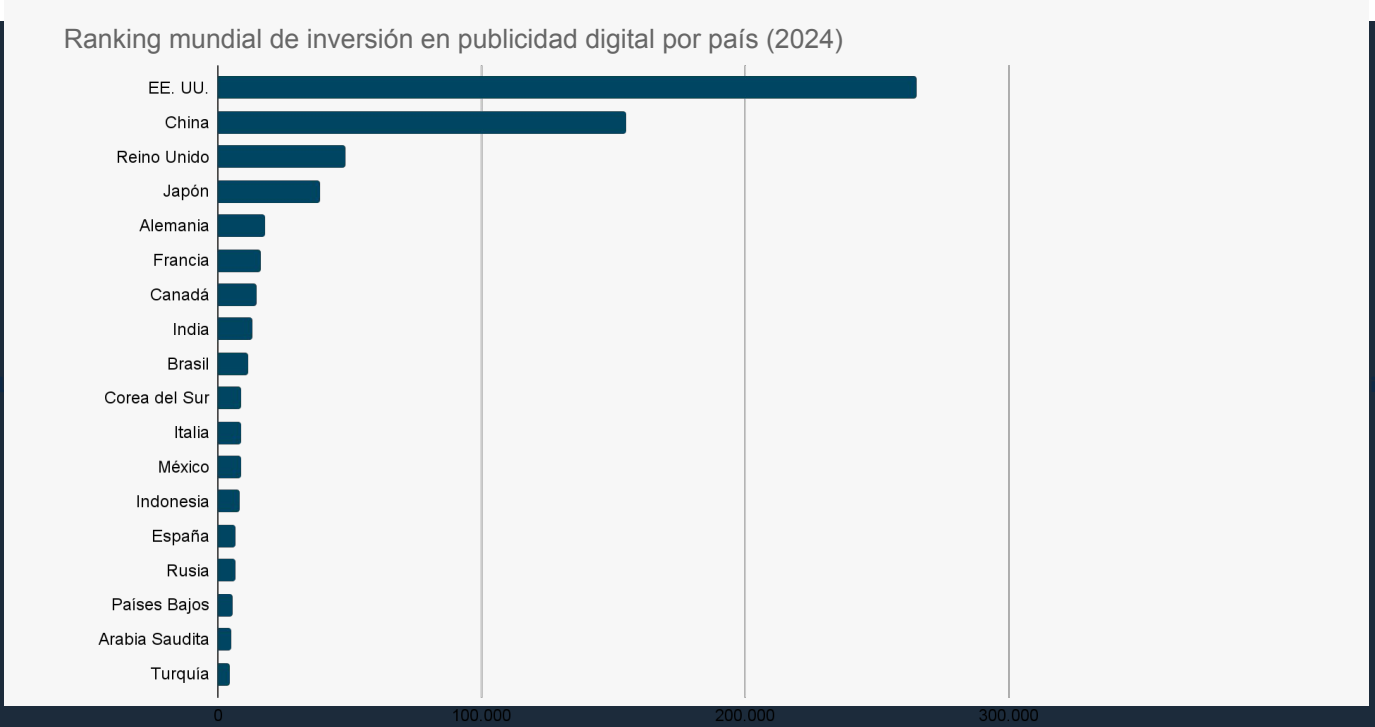
EE.UU. aportará +**27.000 M$** en 2025. **Asia**, **+20.000** M$



Source: eMarketer

EE.UU. domina la inversión digital global en 2024, seguido por China y Reino Unido

EE.UU. y China mantienen su liderazgo, mientras Europa muestra una distribución diversa y LatAm y Asia emergente ganan visibilidad en el ranking



Source: eMarketer

La Ventaja Competitiva de Making Science

Tecnología

Escala Global: Hubs y Menú de Servicios Estandarizado

Presencia Local Fuerte

Cultura: Ambición, Velocidad e Innovación

Inteligencia Artificial

Los empleados de Making Science tienen acceso a todas las herramientas de IA más nuevas para aumentar la productividad y mejorar la satisfacción del cliente

making science

Google

Gemini

Chatbot AI assistant, integrado en productos Google

Google Agentspace

Nueva IA agéntica que une potentes agentes de IA, búsqueda y datos empresariales
Primera empresa en Iberia en adquirir el producto

ChatGPT

Chatbot AI assistant

Copilot

Chatbot AI assistant, integrado en la suite de Microsoft

Midjourney

Generación de imágenes

Claude

Chatbot AI assistant

GitHub Copilot

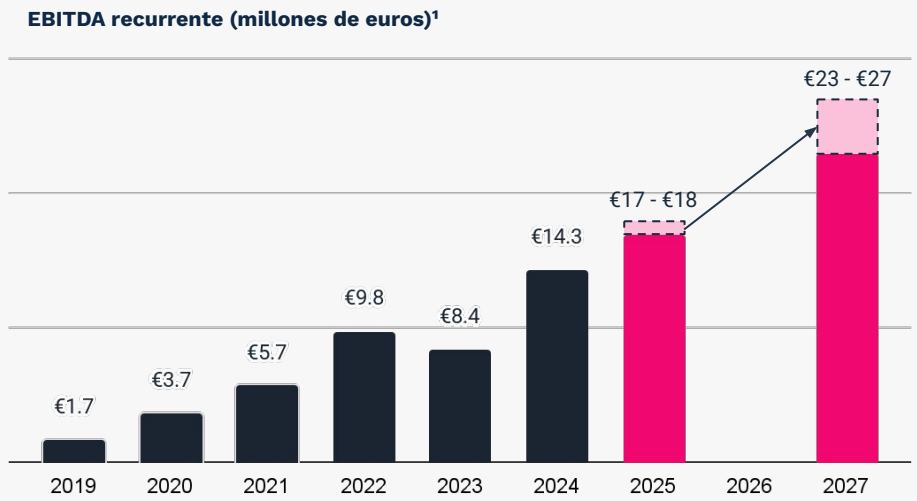
Asistente de codificación con IA

runway

Generación y edición de vídeo

Objetivos

Guidance 2025 y Plan 2027



Guidance 2025

17 - 18 M €

Plan 2027

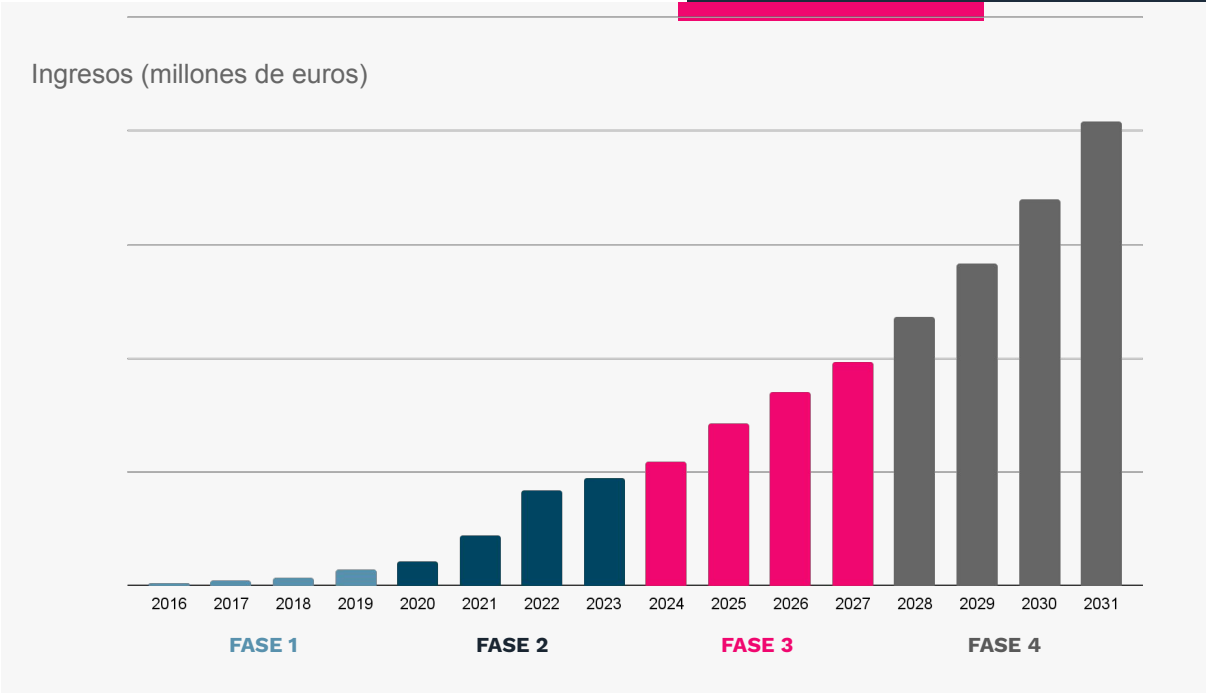
23 - 27 M €

Tasa de crecimiento anual compuesto implícita (2025-2027)²

20%

1. 2019-2021 basado en PCG español. 2022-2027 basado en las NIIF.
2. Basado en los puntos medios de los rangos

El futuro: pensando en la Fase IV, algunas claves



Esta gráfica se muestra a efectos ilustrativos y no supone en ningún caso guidance sobre el comportamiento futuro de la compañía

Fase IV

MÁS AI. AGENTIC WEB	**MÁS NEGOCIO INTERNACIONAL. ASIA USA Nº 1**
HYPERSCALERS MÁS GRANDES Y NUEVOS HYPERSCALERS	**MÁS PRODUCTOS Y TECNOLOGÍA**
NUEVOS COMPETIDORES	**NUEVOS CLIENTES: AI NATIVE**

02

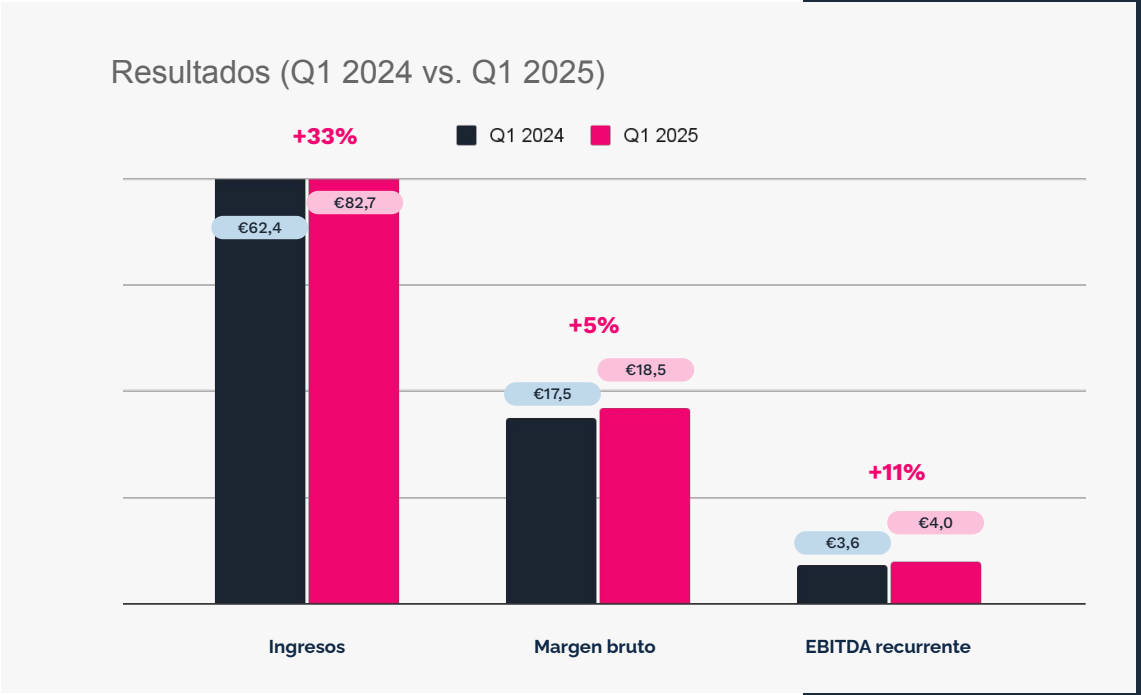
Radiografía Financiera: Claves para el Impulso

Marco Silva
CFO

making science

Resultados Q1 2025

Consolidado



El crecimiento sostenido de los ingresos y del margen bruto, junto con el control de los costes operativos, impulsó el mayor trimestre de EBITDA en la historia de Making Science

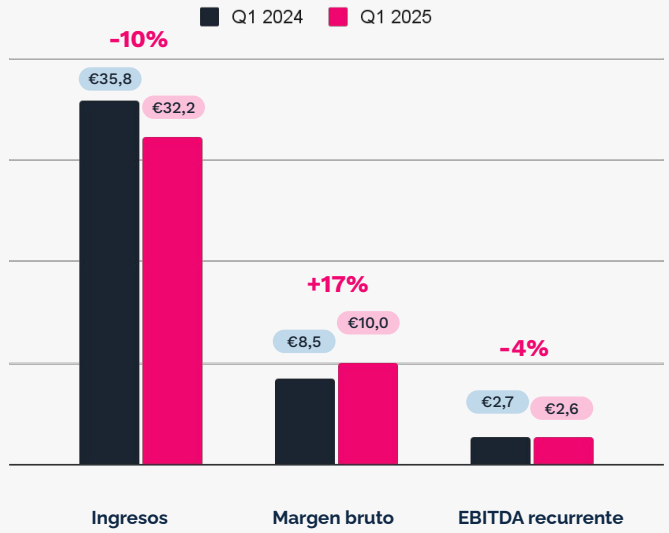
- Tanto en España como en los principales mercados internacionales (excluyendo Georgia) el margen bruto creció a un ritmo del 17% en el primer trimestre de 2025, demostrando un crecimiento orgánico sostenido
- El menor crecimiento de los gastos de explotación impulsó el EBITDA a 4,0 millones de euros en el trimestre

making science

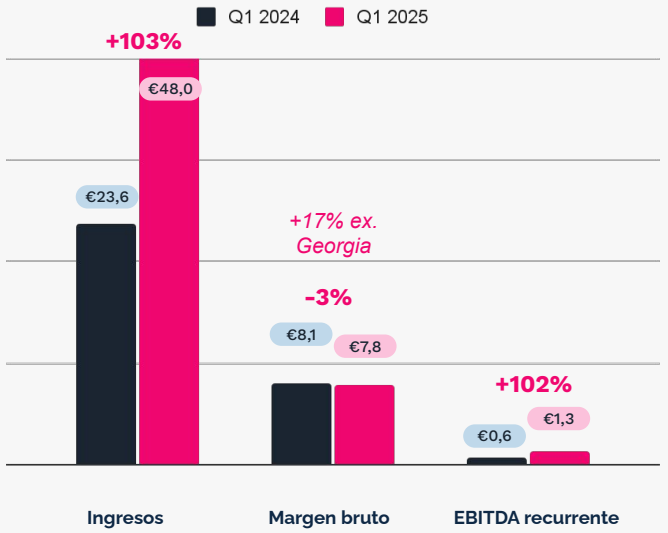
Resultados Q1 2025

Negocio *Core* por segmento

España (Q1 2024 vs. Q1 2025)



Internacional (Q1 2024 vs. Q1 2025)



making science

Nuestro Ciclo de Crecimiento en los Mercados

Importancia para entender nuestro P&L futuro

making science

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Inversión en Talento y Marketing • Incremento de gastos de personal • Incremento de otros gastos	**Crecimiento del Número de Clientes** • Crecimiento del margen bruto • Incremento de gastos de personal • Estabilización de otros gastos	**Crecimiento de Ingresos y Margen Bruto** • Aceleración del crecimiento del margen bruto • Estabilización gastos de personal • Crecimiento del EBITDA	**Crecimiento del EBITDA** • Otros gastos no crecen • Crecimiento del personal limitado

Margen Bruto trimestral

Negocio *Core* por Mercado

making science

Cifras en € '000	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	Var. % Q1 25/24
Spain	8.527	9.056	8.027	9.421	9.951	16,7%
International	8.054	8.078	7.320	8.558	7.799	-3,2%
- France	1.512	1.570	1.368	1.252	1.731	14,5%
- Italy	1.103	1.042	1.033	1.060	1.129	2,4%
- Nordics	2.031	2.166	2.079	2.995	2.431	19,7%
- U.K.	516	471	408	403	367	-28,8%
- Georgia	2.715	2.480	2.055	1.801	1.574	-42,0%
- USA	93	233	267	678	495	432,3%
- Others	85	115	110	369	71	-16,6%
Core Business	16.581	17.134	15.347	17.979	17.750	7,1%
International w/o Georgia	5.339	5.597	5.265	6.756	6.225	16,6%

EBITDA trimestral

Negocio *Core* por Mercado

Cifras en € '000	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	Var. % Q1 25/24
Spain	2.749	2.340	2.006	2.493	2.639	-4,0%
International	635	1.245	1.158	1.192	1.282	101,9%
- France	505	521	390	186	536	6,1%
- Italy	301	318	277	237	201	-33,2%
- Nordics	339	368	539	541	360	6,2%
- U.K.	144	117	69	8	36	-75,1%
- Georgia	88	509	479	324	390	343,6%
- USA	-476	-337	-359	48	-3	-99,3%
- Others	-265	-251	-238	-153	-237	-10,4%
Core Business EBITDA*	3.384	3.584	3.164	3.685	3.921	15,9%

(*) EBITDA recurrente, sin gastos extraordinarios.

Optimización Deuda financiera neta

Uso disciplinado de la financiación a través de deuda y pagos variables por objetivos (earn-outs) para acelerar el crecimiento

Calendario de vencimientos con una mezcla de deuda bancaria a corto plazo, préstamos bilaterales y pagos escalonados a varios años relacionados con M&A

Calificación crediticia (EthiFinance): **BB (estable)**

Deuda financiera neta[1]

en millones de euros	Dec 31, 2023	Dec 31, 2024
Deuda bancaria	29.9	41.0
Bonos	11.8	-
Otros pasivos financieros	7.1	6.1
Deuda con empresas asociadas	10.9	7.2
Deuda total	59.7	54.3
Menos: Efectivo y equivalentes	(19.5)	(19.8)
Menos: Inversiones financieras a corto plazo	(0.5)	(2.3)
Deuda neta	39.7	32.2

Calendario de vencimiento de la deuda al 31 de diciembre[2]

Calendario de vencimiento de la deuda al 30 de abril[2]

1. Excluye deuda relacionada con activos por derecho de uso (IFRS 16).
2. Excluye líneas de crédito y otras deudas sin amortización programada del principal.

Guidance 2025

Magnitudes de Negocio y Grado de Cumplimiento (1T 2025)

- Recurrencia y estabilidad de ingresos.
- Evolución de negocio Internacional.
- Estacionalidad: en el segundo semestre crecen los ingresos por consolidación del negocio y mayor consumo.
- Eficiencia: Modelo de apalancamiento operacional, con unidades que operan como Hubs para otras (España, Georgia, Colombia)

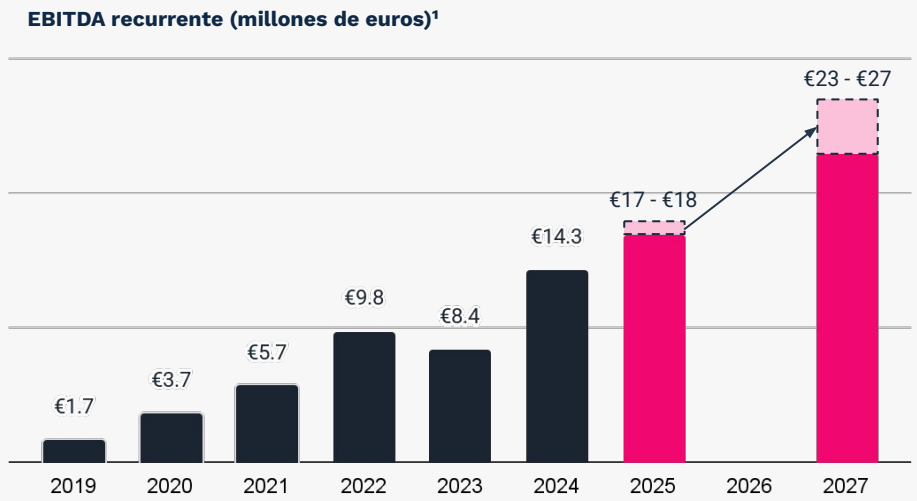
El foco en rentabilidad y en la eficiencia operativa nos permitirán alcanzar nuestros objetivos.

making science

	Q1 2025	2025	
	Cierre	Bajo	Alto
Ingresos (Millones de Euros)	82,7	350	370
% de Cumplimiento (1T 2025)		24%	22%
Margen Bruto (Millones de Euros)	18,5	79	83
% de Cumplimiento (1T 2025)		23%	22%
EBITDA Recurrente (Millones de Euros)	4,0	17	18
% de Cumplimiento (1T 2025)		23%	22%

Objetivos

Guidance 2025 y Plan 2027



Guidance 2025

17 - 18 M €

Plan 2027

23 - 27 M €

Tasa de crecimiento anual compuesto implícita (2025-2027)²

20%

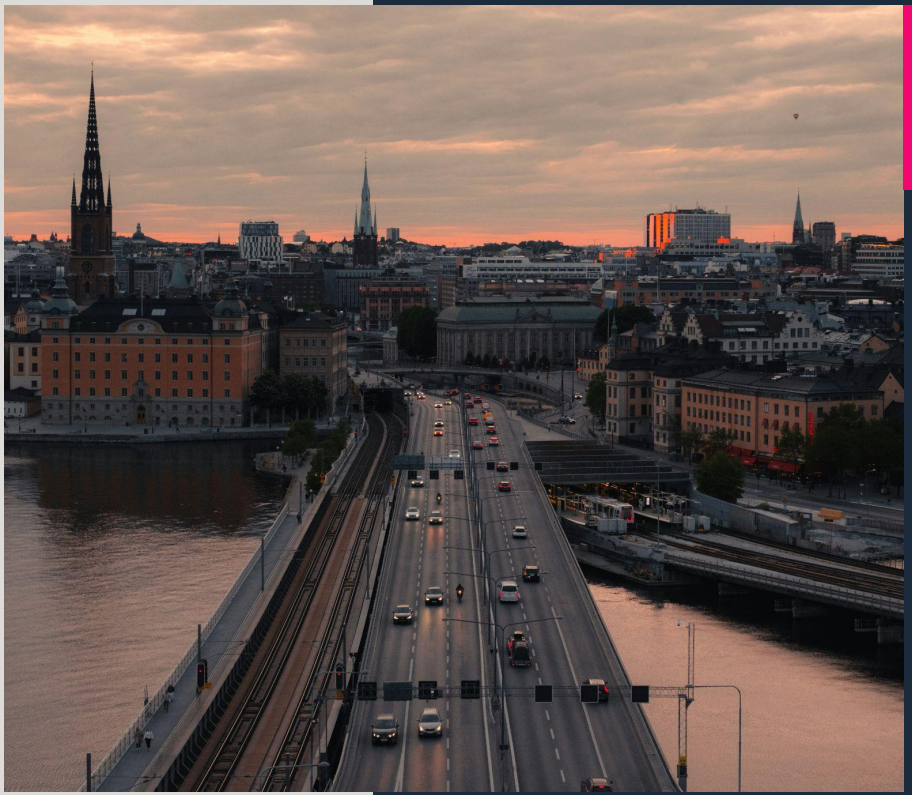
1. 2019-2021 basado en PCG español. 2022-2027 basado en las NIIF.
2. Basado en los puntos medios de los rangos

03

Conquistando Mercados Globales: Enfoque estratégico

making science

Our Markets: Nordics Region



making science

Market Context

Nordics Region

10.1 B **TOTAL AD SPEND (€)**

% GROWTH TREND

DIGITAL VS TRADITIONAL

Advertising Spend

- Total ad spend: 10.1B (Year 2024 Prel)
- YoY growth / CAGR: 4,2%

Channel Mix

- Digital: 74.5% (Search, Social, Display...)
- Traditional: 25.5% (TV, OOH, Print...)

Key Players & Competitors

- Major players: Google, Meta, Amazon, TikTok, Bonnier, Schibsted, TV4
- Competition: Big 6 and digital agencies
- The Big 6 still holds big shares of market but its getting more and more fragmented with new digital and tech strong agencies

Key Trends

- Growth in Retail Media, CTV, pDOOH, Influencer marketing, TikTok, AI
- Challenges: Privacy/legal related issues preventing acceleration in AI & tech

Our Markets:

Nordics Region

2022

Acquired by Making Science

84

Employees

175

Clients

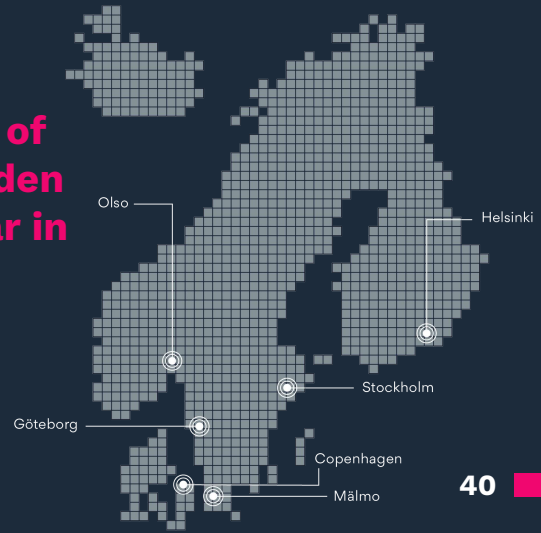
€9.3M

Gross Margin (2024)

€1.9M

EBITDA (2024)

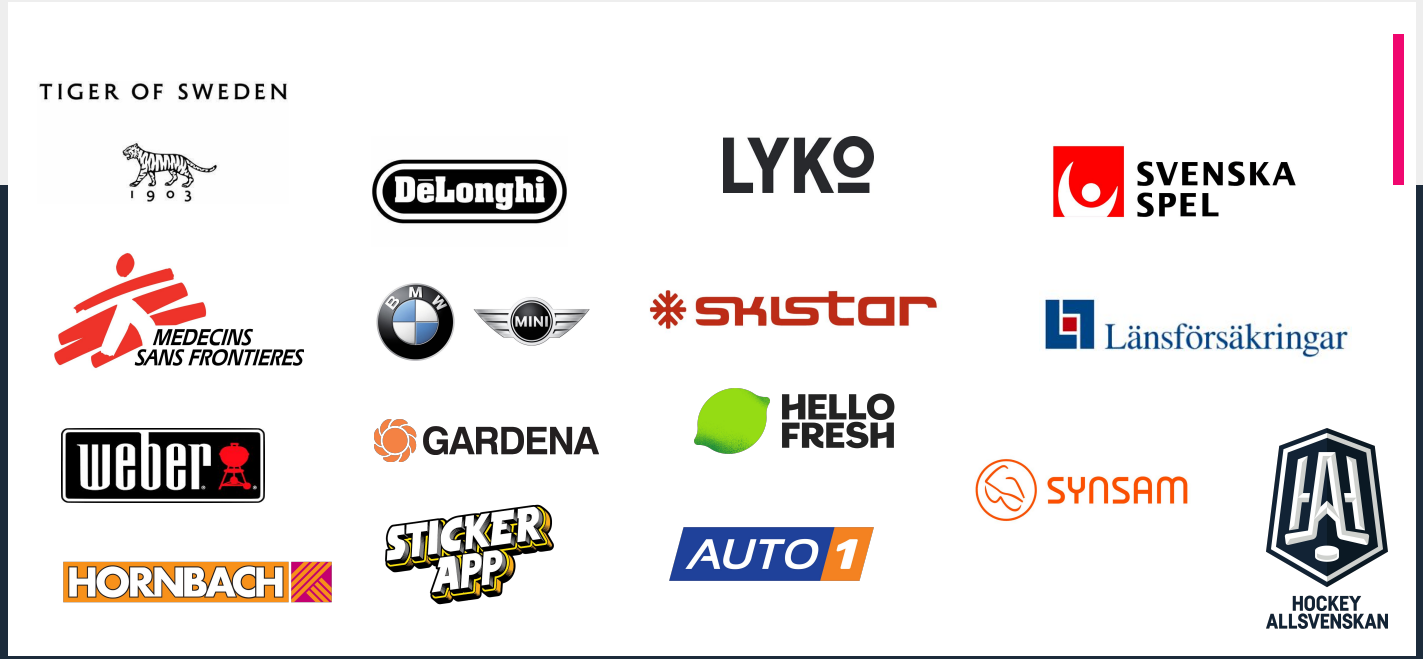
Named Agency of the Year in Sweden for the third year in a row



Selected Clients

Nordics Region

making science

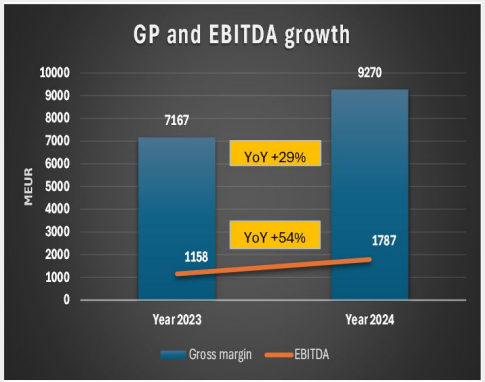


Business Update

Nordics Region

making science

Financial growth



Certifications and achievements

GMP certified DV360, SA360, CM360, GA360

TikTok Marketing Partner second agency in the Nordics.

Agency of the year 11th time and third year in a row.

GOLD AGENCY OF THE YEAR 2024

Regi

Major client win

€650k

in the first phase.

First big win in BL2 from the Nordics.

14 websites and 14 apps for Swedish Hockey League.

HOCKEY ALLSVENSKAN

Market Opportunity

Nordics Region

making science

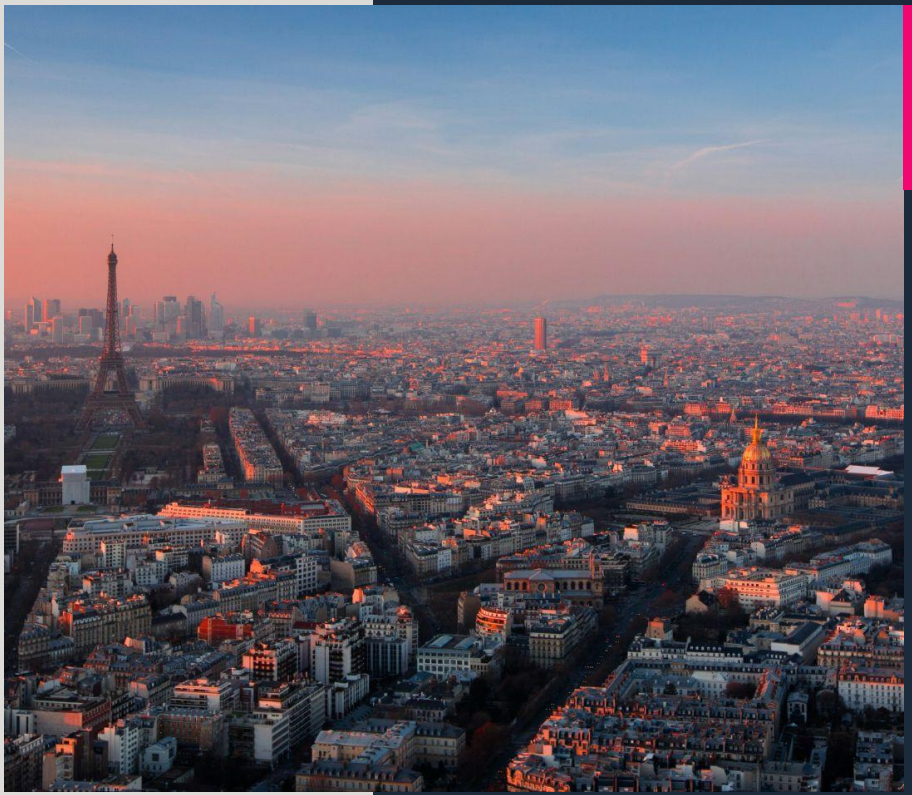
Nordics have been cautious with AI investments due to GDPR, but the laws are now clearer

Several initiatives are now boosting AI investments in the Nordics.

Increased need for a pan-nordic solutions in digital, tech & media

Our AI and full-service offering in the Nordics is unique compared to our competitors

Our Markets: France



making science

Market Context

France

18.9B **TOTAL AD SPEND (€)**

% GROWTH TREND

DIGITAL VS TRADITIONAL

Source Irep France Pub 2024

Advertising Spend

- Total ad spend: €18,9Bn (2024)
- YoY growth: 8%

Channel Mix

- Digital: 63% (Search, Social, Display...)
- Traditional: 37% (TV, OOH, Print...)

Key Players & Competitors

- Major players: Google, Meta, Amazon,
- Average Market concentration level (yet several worldwide agencies are french based)

Key Trends

- Growth in CTV / Trade Media / Social (TT)
- Challenges: Competition / Size / Technicality

Our Markets:

France

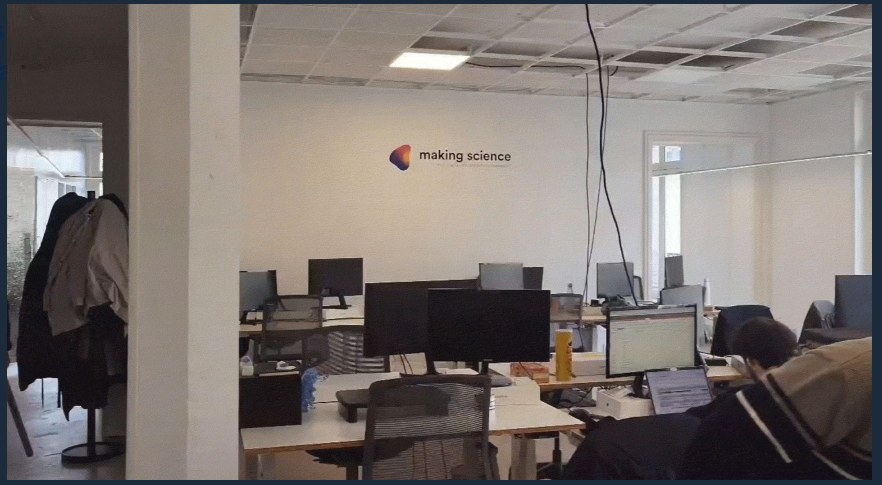
2021
Acquired by Making Science

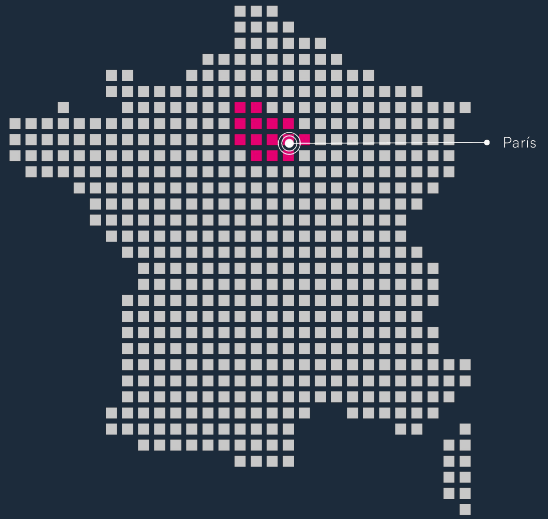
59
Employees

130
Clients

€5.7M
Gross Margin (2024)

€1.6M
EBITDA (2024)





Selected Clients : Go bigger

France

Business Update

France

making science

Large tenders upcoming

Retail LCS client

Banking institution

Luxury fast scaling client

Target of new Revenues

>€2M

in 2025e

Achievements and Certifications

GMP and measurement certification
DV360, SA360, CM360, GA360

CRO resseling solutions form Dynamic Yield

Seizing market momentum to expand revenues

A renewed value proposition to expand beyond automation thanks to :

AI and enhanced tech for acquisition (rAIsing)

Measurement

CRO and expertise on post click experience and optimisation

Branding & CTV

Trade marketing (Search & DSP)

Market Opportunity

France

making science

Leverage AI assets

Upsell existing clients / recruit new clients

Branding and CTV

CRO & Data @full speed

III

Our Markets: UK and Northern Europe

making science

Market Context

UK & Northern Europe

42.6B **TOTAL AD SPEND (£)**

% GROWTH TREND

DIGITAL VS TRADITIONAL

UK Advertising Spend

- Total ad spend: £42.6bn (2024)
- Digital: £32bn + 13% YoY

Channel Mix

- Digital: 75% (Search, Social, Display...)
- Digital CAGR +15.1% 2025-2030

Key Players & Competitors

- Major players dominate: Google, Meta, Amazon; Tik Tok growing strongly
- Vibrant Next Gen agency market at expense of major holdcos

Key Trends

- Expectations from marketers that AI solutions will provide cost savings and improved performance

Market Opportunity

UK and Northern Europe

making science

UK

No1 digital ad market in Europe - £32bn (2025f)*

15.1% CAGR 2025-2030

Germany

No2 digital ad market in Europe - €32bn (2025f)*

14.6% CAGR 2025-2030

NL

Extensive number of multi-national companies with HQ in NL

We are a young business selling a leading product into a large addressable market with a demand for AI solutions

* Horizon Grand View Research

Our Markets:

UK and Northern Europe

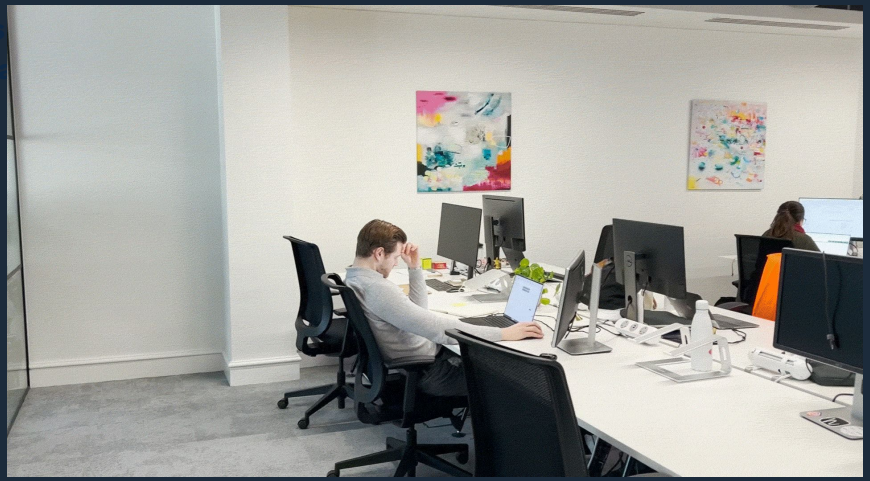
2021
Acquired by Making Science

14
Employees

30
Clients

€1.8M
Gross Margin (2024)

€338k
EBITDA (2024)



Selected Clients

UK and Northern Europe

making science

Business Update

UK and Northern Europe

making science

New Leadership

Building partnerships

the7stars

pilot

ABOVO MAXLEAD

we are social

Developing brand awareness

campaign Media360

iab UK

PMW Performance Marketing World

CANNES LIONS

04

RAISING:
El Poder de la Tecnología

making science

Costanza Ghelfi
CPO Raising

ANALITICS
GLOBAL:
CURRENT YEAR
1.56%
NEXT YEAR
37.64%

Revolución del advertising

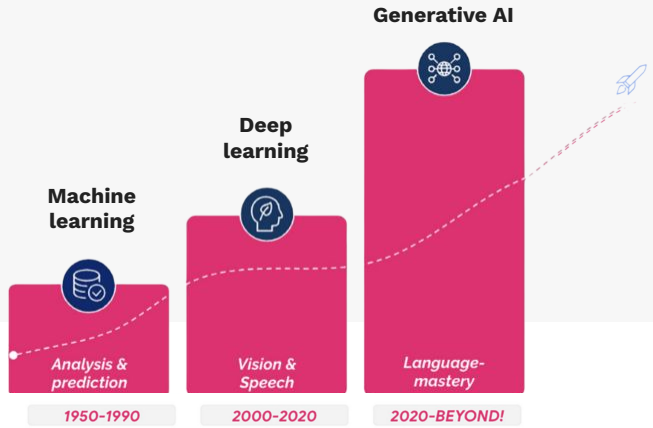
Los retos del CMO antes vs ahora

2015

Search y Display representaban el **80% del presupuesto** de publicidad digital

Desktop era todavía la pantalla principal

El valor diferencial estaba en la **ejecución manual de las campañas**



2025

Explosión de canales y fragmentación de la atención
Social Media, Amazon, TV conectada, Retail Media etc.

Multiplicación de formatos
Texto, imagen, audio y video en múltiples tamaños

Automatización de las plataformas
La eficacia de una campaña depende del anuncio

Desaparición de las cookies de terceros
El dato es el nuevo oro

Nuevos procesos guiados por la IA
Objetivos de rentabilidad cada vez más exigentes

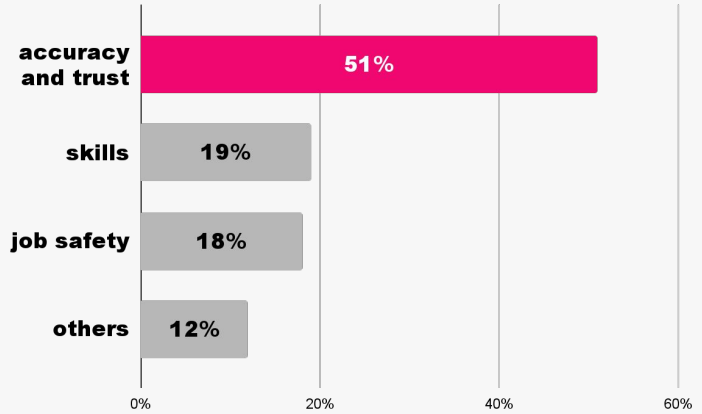
making science

La oportunidad de mercado

Escalabilidad y control

1. **EFICIENTAR CAMPAÑAS**
2. **MEDICIÓN Y PLANIFICACIÓN**
3. **GENERACIÓN DE CONTENIDO**

Preocupaciones principales de los marketers en el uso de generative AI



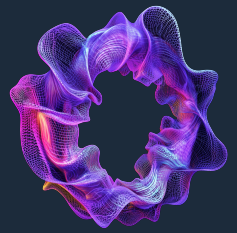
making science

ad machina

gauss ai

trust generative ai

making science



Maximizar el rendimiento de las campañas de publicidad en línea.

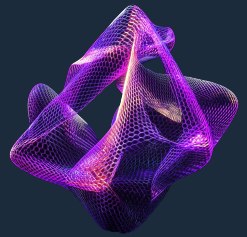
IBEROSTAR HOTELS & RESORTS

+15% **ventas**

DECATHLON

+38% **ingresos**

Ad-machina es una tecnología integral que utiliza IA Generativa para el end-to-end de los activos creativos digitales. Automatiza el proceso de creación, activación, medición y optimización de creatividades en función de su rendimiento en las principales plataformas de marketing (Google Search, Performance Max, Meta, TikTok) ayudando a alcanzar los objetivos de marketing de forma más eficiente y rentable.



Mide el impacto de las acciones de marketing y ayuda a planificar la inversión.

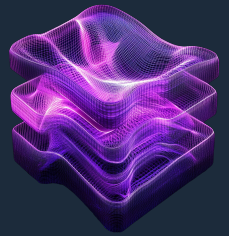
Carrefour

+45% nuevos **clientes**

RIU HOTELS & RESORTS

+250% **ingresos**

Gauss AI es una plataforma que recopila, organiza y analiza grandes volúmenes de datos empresariales. A través de algoritmos de inteligencia artificial y aprendizaje automático, Gauss AI identifica patrones, tendencias y correlaciones en estos datos, proporcionando a las empresas información valiosa para la toma de decisiones.



Genera contenido de calidad a escala con revisión humana.

PC COMPONENTES

+100% de **visibilidad SEO**

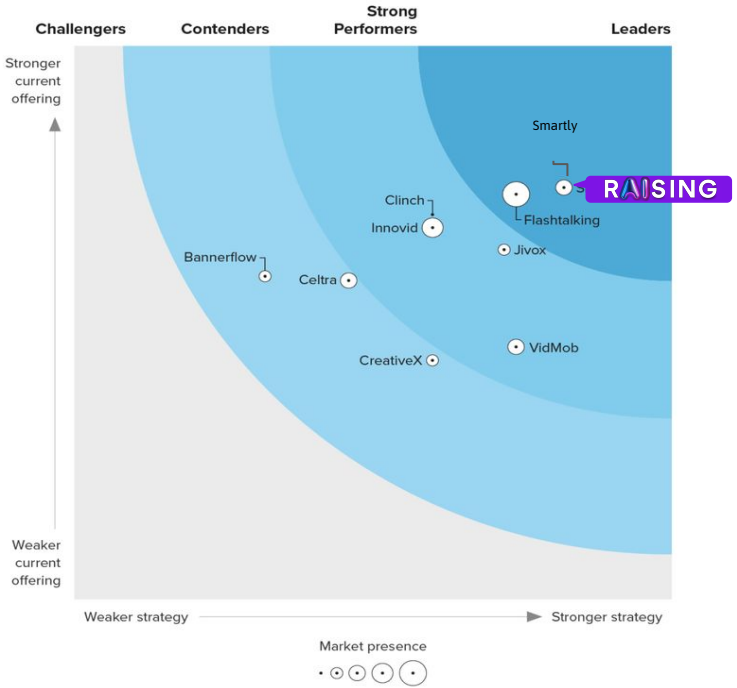
ventis

+8% **ventas**

Trust Generative AI es una plataforma de IA Generativa que ofrece un espacio corporativo privado para crear contenidos a escala: páginas web seo friendly, emails de ventas, informes, blogs... Aprovecha los datos propios de la empresa para almacenar, validar y optimizar el contenido de forma segura, con un humano en el bucle.

Orientación a resultados

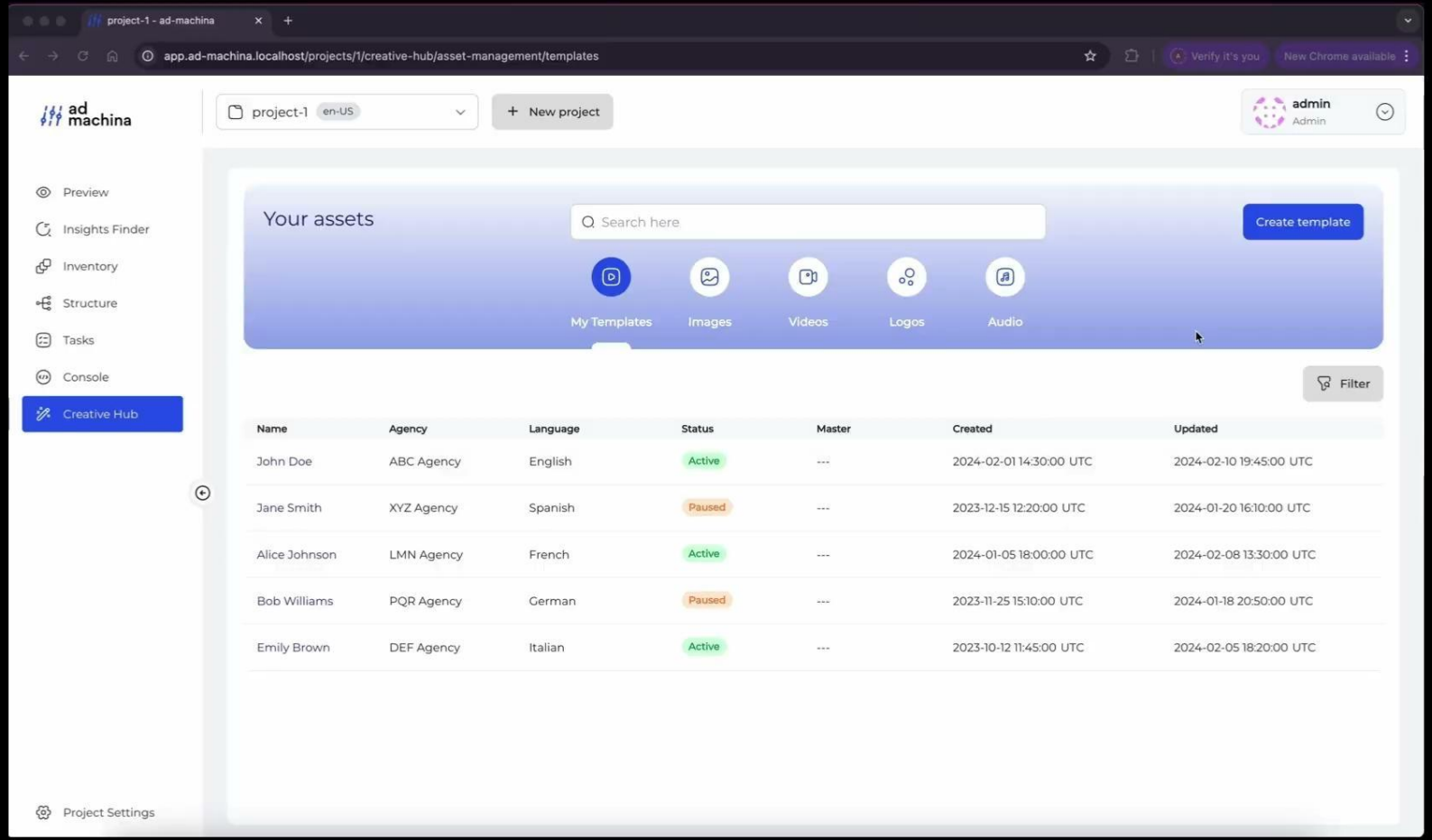
Search como valor diferencial



Ad-machina lidera el canal search,
que para los anunciantes representa más del 60% de los ingresos por campañas online.

El release de la **nueva versión** lo sitúa directamente entre los líderes de los anuncios de imagen y video.

making science


project-1 - ad-machina
app.ad-machina.localhost/projects/1/creative-hub/asset-management/templates
Verify it's you
New Chrome available
ad machina
project-1
en-US
+ New project
admin
Admin
Preview
Insights Finder
Inventory
Structure
Tasks
Console
Creative Hub
Project Settings
Your assets
Search here
Create template
My Templates
Images
Videos
Logos
Audio
Filter
Name
Agency
Language
Status
Master
Created
Updated
John Doe
ABC Agency
English
Active

2024-02-01 14:30:00 UTC
2024-02-10 19:45:00 UTC
Jane Smith
XYZ Agency
Spanish
Paused

2023-12-15 12:20:00 UTC
2024-01-20 16:10:00 UTC
Alice Johnson
LMN Agency
French
Active

2024-01-05 18:00:00 UTC
2024-02-08 13:30:00 UTC
Bob Williams
PQR Agency
German
Paused

2023-11-25 15:10:00 UTC
2024-01-18 20:50:00 UTC
Emily Brown
DEF Agency
Italian
Active

2023-10-12 11:45:00 UTC
2024-02-05 18:20:00 UTC

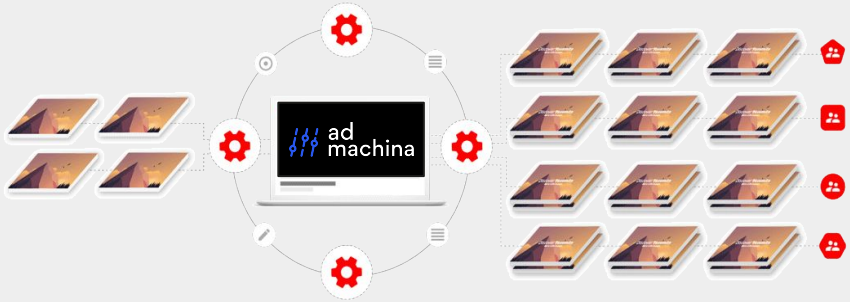
Generación de anuncios a escala con IA

El caso Bahia Principe

making science

ANTES	CON AD-MACHINA

Un video horizontal para cada oferta (ej. black friday) en 4 idiomas



- 3 tamaños
- 23 resorts
- 15 mercados
- 4 audiencias

4.140 videos para cada oferta

Crecimiento exponencial

guiado por el mercado US

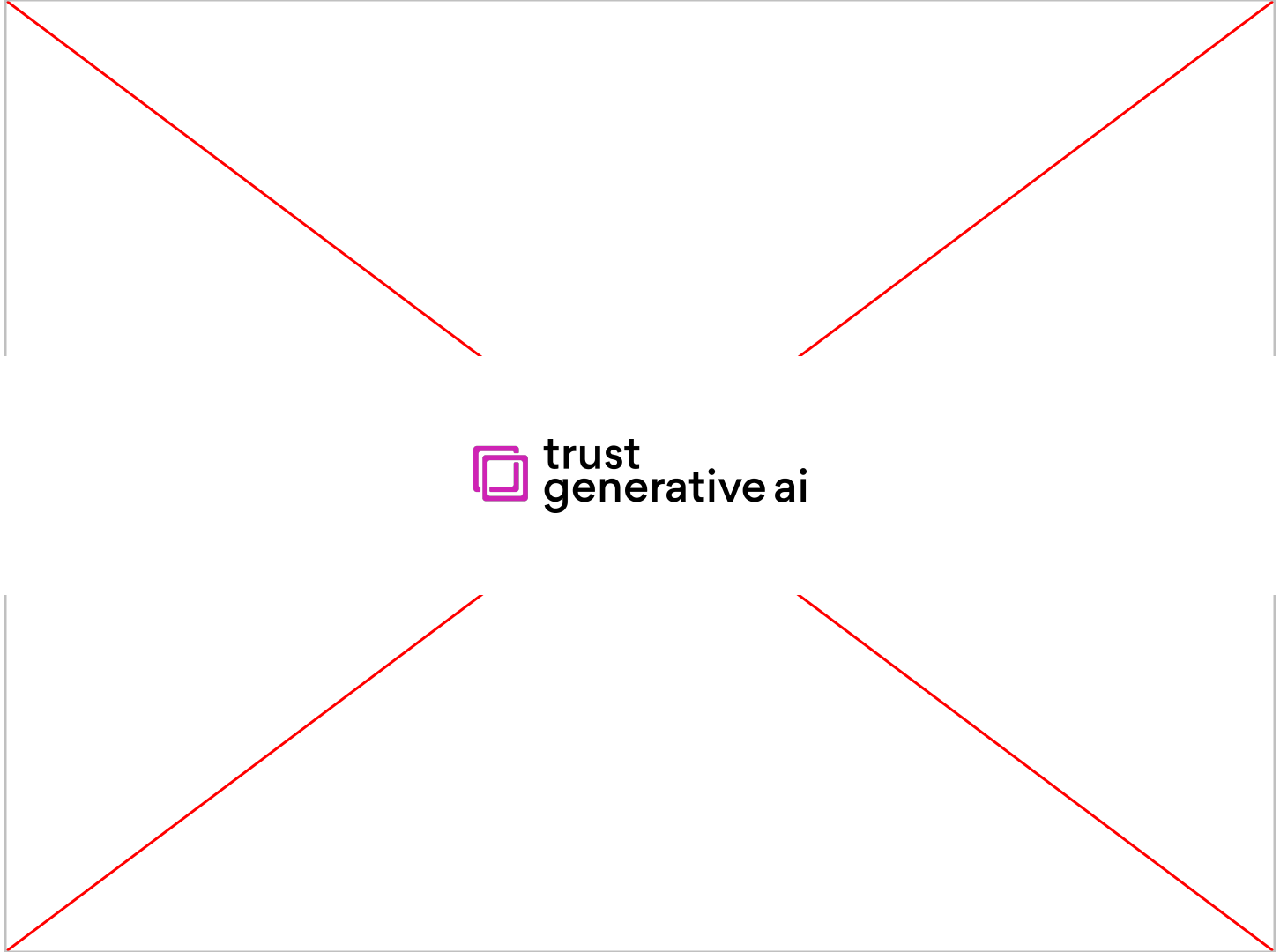
100 CLIENTES EN Q2

€ 200M MEDIA BUDGET GESTIONADO

+60 PROSPECTS EN PIPELINE, EL 38% EN US

10 CLIENTES EN US EN Q4

making science


trust
generative ai

ad machina

gauss ai

Q&A

Mirando al horizonte

José Antonio Martínez Aguilar,
CEO y Founder.

making science

making
science

¡GRACIAS!

AI Powered Digital Acceleration