GIOVEDI'
30 MAGGIO
2019

Relatore

Riccardo D'Iglio
Il marketing digitale è una scienza esatta. Per questo nella mia giornata, non può mai mancare un excel da analizzare e un libro da leggere. 29 anni, super appassionato di digitale, tech e startup. Master in Growth Marketing Hacking alla Tag Innovation School di Milano e responsabile marketing in una delle startup tech con crescita più rapida

Formazione Tecnico Operativa
LINKEDIN ADS

Uno dei più vantaggi più importanti che ha LinkedIn rispetto agli altri Social network è la sua capacità di generare contatti qualificati (lead) soprattutto nel contesto B2b. Alcuni dati (fonte Wordstream):

• 65% delle aziende B2b ha acquisito un cliente attraverso LinkedIn
• 91% dei marketer B2b usano LinkedIn
• 40% dei Buyer B2b afferma che usa LinkedIn come canale primario di ricerca di potenziali partner e fornitori.

Contenuti principali
• Perché fare pubblicità su Linkedin?
• Chi sono i prospect raggiungibili? Come individuarli e come selezionarli?
• Quali tipologie di campagne attivare sulla base degli obiettivi scelti?
• Quanto costa una campagna di Linkedin Ads e come ne misuriamo i risultati?
• Come usare gli Analytics di Linkedin e quali i KPI da monitorare?

Destinatari
Giornalisti, redattori, responsabili marketing

Durata singolo corso
1/2 giornata (09.30-13.00)

Prezzo non Soci
99 € + Iva

Chiusura iscrizioni: 29/05/2019