

**CONSORZIO
NAZIONALE
OLI USATI**



CONOU

Benvenuti a:

Come creare una Campagna Pubblicitaria sfruttando lo strumento “Gestione Campagne” di LinkedIn



MATTIA SAMMATRICE

Digital Marketing Manager

Consulente Men in Web

Linkedin Specialist

Aggiungimi su LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/mattia-sammatrice/>



Di cosa parleremo oggi:



Cos'è "Gestione Campagne" di LinkedIn



Come si configura una campagna pubblicitaria



Come si monitora una campagna attiva

Alcune regole del gioco



Webcam accese



Microfoni silenziati



**Mettete i telefoni in modalità aereo
ed evitate qualsiasi distrazione**



**Per fare domande o intervenire,
alzate la mano. ATTENZIONE**

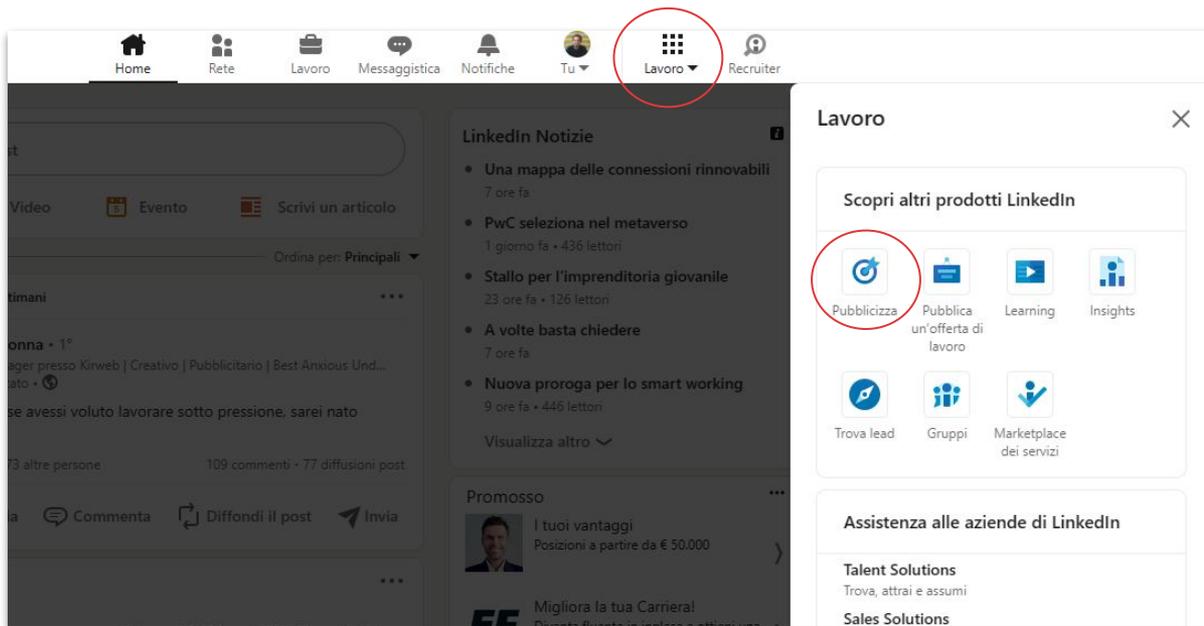
POSSIAMO

INIZIARE



Cos'è "Gestione Campagne" di LinkedIn

Come si crea una campagna LinkedIn

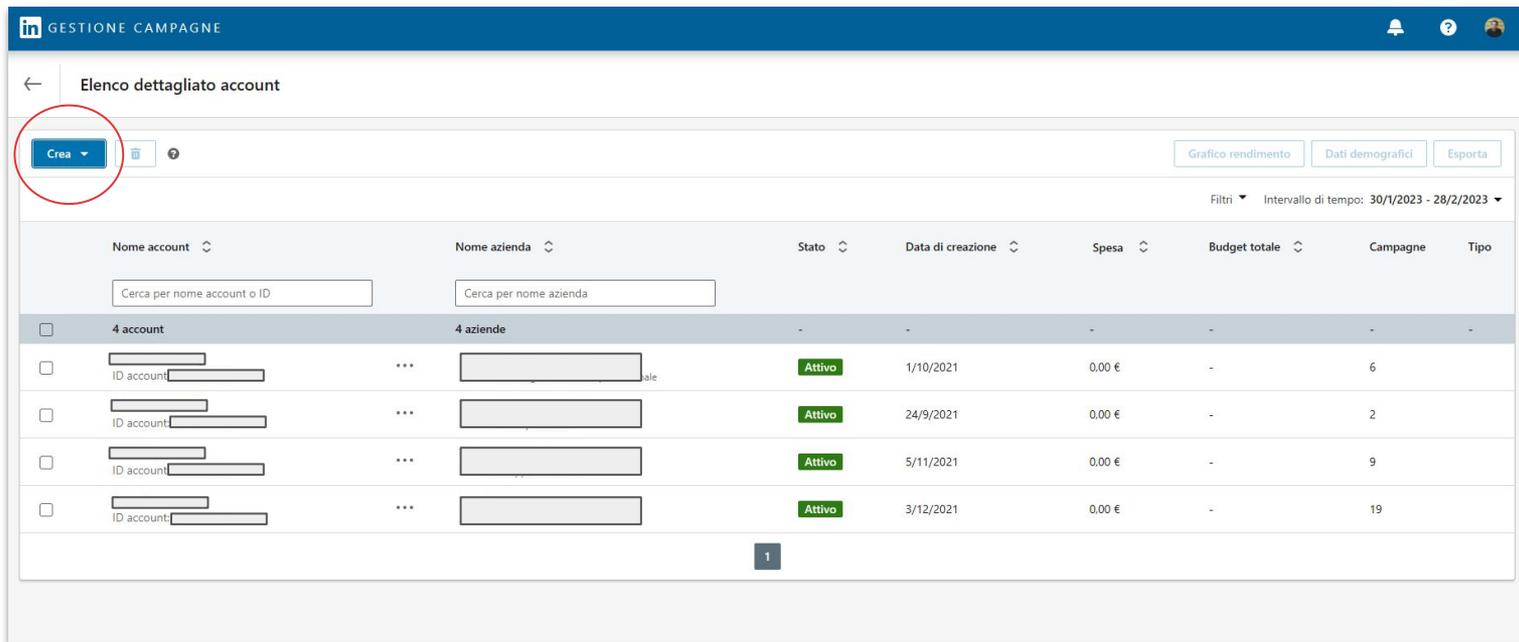


LinkedIn

L'accesso al “Gestione Campagne” di LinkedIn avviene attraverso il sito principale cliccando su “Lavoro” e poi “pubblicizza”.

Alcuni Account hanno il tasto “pubblicizza” direttamente sulla barra dei menù

Come si crea una campagna LinkedIn



The screenshot shows the LinkedIn 'Gestione Campagne' interface. The top navigation bar is blue with the LinkedIn logo and the text 'GESTIONE CAMPAGNE'. Below the navigation bar, there is a breadcrumb trail 'Elenco dettagliato account'. A red circle highlights the 'Crea' button in the top left corner. To the right of the 'Crea' button are icons for a trash can and a plus sign. Further right are buttons for 'Grafico rendimento', 'Dati demografici', and 'Esporta'. Below these buttons is a filter section with 'Filtri' and 'Intervallo di tempo: 30/1/2023 - 28/2/2023'. The main content area is a table with the following columns: 'Nome account', 'Nome azienda', 'Stato', 'Data di creazione', 'Spesa', 'Budget totale', 'Campagne', and 'Tipo'. The table has a header row with search filters for 'Cerca per nome account o ID' and 'Cerca per nome azienda'. Below the header, there are four rows of data, each representing an account. The first row is a summary row for '4 account' and '4 aziende'. The following three rows show individual accounts with their respective details.

Nome account	Nome azienda	Stato	Data di creazione	Spesa	Budget totale	Campagne	Tipo
Cerca per nome account o ID	Cerca per nome azienda						
4 account	4 aziende	-	-	-	-	-	-
<input type="checkbox"/> [Redacted] ID account: [Redacted]	... [Redacted] ale	Attivo	1/10/2021	0,00 €	-	6	
<input type="checkbox"/> [Redacted] ID account: [Redacted]	... [Redacted]	Attivo	24/9/2021	0,00 €	-	2	
<input type="checkbox"/> [Redacted] ID account: [Redacted]	... [Redacted]	Attivo	5/11/2021	0,00 €	-	9	
<input type="checkbox"/> [Redacted] ID account: [Redacted]	... [Redacted]	Attivo	3/12/2021	0,00 €	-	19	

Attraverso la “Panoramica Account” è possibile visualizzare e selezionare tutti gli account di cui si è amministratori e/o crearne di nuovi.

Si ha accesso anche a dati sommari come “Stato attivazione account”, Budget e numero di campagne attive in un determinato Range di tempo.

Come si crea una campagna **LinkedIn**

Crea account ✕

Nome account

35/100

Valuta

Ricorda che non potrai cambiare la valuta in un secondo tempo.

Associa una pagina LinkedIn al tuo account (facoltativo)

Collega la tua pagina aziendale per sbloccare tutti i formati annuncio disponibili

[Crea una nuova pagina LinkedIn +](#)

Gestione Campagne di LinkedIn si sviluppa su diversi livelli.

Account

Gruppi Campagna

Campagna

Annunci

Gestione Campagne

Account

Imposti un nome e inserisci la valuta monetaria del tuo account

Gruppi campagna

Crei delle macro aree dove inserire le tue campagne pubblicitarie

Campagne

Crei le campagne pubblicitarie selezionando audience e formato annuncio

Annunci

Crei tutti gli annunci che vuoi inserendo creatività e copy per ogni annuncio

Come si crea una campagna LinkedIn

The screenshot displays the LinkedIn campaign creation process. On the left, a sidebar shows the progress through four steps: 'Selezione gruppo campagna', 'Imposta la campagna', 'Imposta gli annunci', and 'Rivedi e avvia'. The main area shows a 'Gruppo campagna' card with the status 'Attivo' and a current spend of 0.00 €. A dropdown menu is open over the 'Crea' button, showing options for 'Campagna', 'Gruppo campagna', and 'Account'. The 'Campagna' option is highlighted.

Creazione Campagna

Puoi creare una nuova campagna cliccando sul tasto “Crea” > “Campagna”.

A questo punto il sistema aprirà una nuova pagina che, attraverso dei passaggi guidati, ti permetterà di settare al meglio la tua campagna linkedin.

Come si **configura** una campagna pubblicitaria

Come si crea una campagna LinkedIn

Obiettivo?

Iniziamo! Seleziona l'obiettivo più adatto alle tue esigenze qui sotto.

Notorietà	Considerazione	Conversioni
Notorietà del brand	Visite sul sito Web	Generazione di lead
	Interesse	Potenziali talenti ?
	Visualizzazioni video	Conversioni sul sito Web
		Candidature

Obiettivo

Scegli l'obiettivo della tua campagna. Cosa vuoi ottenere? Più visite al sito web? Più interazioni con il tuo post o conversioni sul sito?

Seleziona l'obiettivo, l'algoritmo penserà al resto

Come si crea una campagna LinkedIn

Audience Audience salvate Audience

Crea una nuova audience

Dov'è il tuo pubblico di destinatari?

Località (recenti o permanenti) Italia

Escludi persone in altre località

La lingua del profilo della tua audience è impostata su Inglese

Le dimensioni dell'audience variano a seconda della lingua selezionata qui. Puoi selezionare l'inglese come lingua di default anche nelle aree geografiche dove è disponibile una lingua locale, al fine di raggiungere tutti gli utenti nell'area di riferimento.

Chi è il tuo pubblico di destinatari?

Inizia a creare la tua audience cercando gli attribuiti dei professionisti che desideri raggiungere Chiudi

Cerca Scopri di più sulle audience corrispondenti

Audience Usa i tuoi dati per effettuare il retargeting dei visitatori del sito web o per raggiungere contatti e account noti	Carica elenco Lookalike Retargeting
Attributi audience Aggiungi criteri di targeting come qualifica, settore o competenze	Terze parti Altro

Audience

È la parte più importante della campagna (insieme agli annunci).

Seleziona tutti i parametri necessari per raggiungere il target migliore per la tua azienda

Come si crea una campagna LinkedIn

Formato annuncio

Scegli il formato del tuo annuncio

 Annuncio con singola immagine	 Annuncio immagine formato modulo	 Annuncio video	 Annuncio di testo	 Annuncio Spotlight	 Annuncio Follower
 Annuncio documento	 Conversazione	 Annuncio evento			

Per lanciare la campagna DEVI avere una pagina aziendale o una pagina Vetrina associata a questo account.

Associa una pagina aziendale

[Crea una nuova pagina LinkedIn +](#)

Ⓢ Il campo Pagina aziendale o Pagina Vetrina è obbligatorio

Formato Annuncio

LinkedIn offre la possibilità di settare più formati di annunci.

In base al tuo obiettivo scegli il formato migliore per comunicare il messaggio della tua campagna pubblicitaria.

Come si crea una campagna LinkedIn

Posizionamenti

Mostra i tuoi annunci alle persone giuste nei posti giusti. Ottimizzeremo la distribuzione degli annunci fra tutti i posizionamenti disponibili in base a dove stimiamo che otterrai la maggiore portata.

Posizionamenti selezionati: LinkedIn e LinkedIn Audience Network

LinkedIn
Pubblica annunci sulle piattaforme di LinkedIn, per esempio il sito Web o l'app mobile

LinkedIn Audience Network ?
Pubblica annunci su piattaforme di terze parti affidabili dove interagiscono le audience di LinkedIn

[+ Escludi categorie](#)

Seleziona le categorie di app mobili e siti da bloccare, dove non vuoi che compaiano i tuoi annunci.

[+ Carica elenco di editori](#)

Seleziona un elenco di editori personalizzato per definire dove mostrare o non mostrare i tuoi annunci.

[Nascondi le opzioni per la sicurezza del brand](#) ^

Posizionamenti

LinkedIn è una piattaforma gigante. Scegli dove posizionare il tuo annuncio escludendo sezioni che non raggiungerebbero mai il tuo target.

Come si crea una campagna LinkedIn

Budget e programmazione

① Il gruppo campagna è programmato per essere attivo dal giorno 28/2/2023

Budget

Imposta un budget giornaliero ▼

Budget giornaliero

100,00 € L'importo effettivo speso giornalmente può variare ?

Programma

Lascia continuare la campagna

Data di inizio

28/2/2023

La tua campagna resterà attiva di **continuo** a partire dal giorno 28 febbraio 2023. Questa settimana spenderai non più di 600,00 €. Dalla prossima settimana, spenderai non più di 700,00 € alla settimana.

Imposta una data di inizio e di fine

Offerta

Obiettivo di ottimizzazione ?

Portata [Cambia](#)

Strategia di offerta ?

Massima diffusione - Ottieni più risultati possibile usando l'intero budget

Budget

Inserisci il budget che vuoi investire per lanciare la tua campagna.
Decidi se impostare un budget giornaliero o totale. Imposta l'inizio e la fine della tua campagna e preparati a creare gli annunci...

Come si crea una campagna LinkedIn

← Crea nuovi annunci immagine per questa campagna

Dai un nome a questo annuncio (facoltativo)

Esempio 1 0/255

Testo introduttivo ⓘ

Questo è il tuo testo introduttivo 0/600

Gli URL in questo campo vengono automaticamente abbreviati.

URL di destinazione

Lo scraping trasferirà l'immagine e il testo da questo URL all'annuncio. Puoi anche modificare manualmente l'immagine o il testo. Usare un [URL AMP](#) può migliorare notevolmente i tempi di caricamento.

Condivisione articolo

i Devi avere un URL di destinazione valido per aggiungere un titolo, una descrizione e una call-to-action al tuo annuncio

Immagini annuncio

Crea fino a 5 annunci selezionando più immagini dalla libreria o caricandole direttamente.

L'immagine deve essere in formato JPG, PNG o GIF; massimo 5MB

Titolo

Questo è il titolo dell'annuncio. 0/200

Descrizione ⓘ

Annuncio

Questa schermata varia in relazione alla tipologia di annuncio che si è deciso di creare.

In generale però avrai la possibilità di inserire un Titolo (che vedrai solo tu), un copy, una creatività (immagine o video) e un link dove far atterrare il tuo pubblico.

Tips

Esistono tool che ti permettono di creare immagini e video utili per le tue campagne pubblicitarie in modo semplice e intuitivo. Tra i più famosi

Per le immagini

The Canva logo is displayed in a white rounded rectangular box. It features the word "Canva" in a stylized, cursive font with a color gradient from blue to purple.

<https://www.canva.com>

Per i video

The CapCut logo is displayed in a white rounded rectangular box. It features a black icon of a pair of scissors above the text "CapCut" in a bold, sans-serif font.

<https://www.capcut.com/>

Come si crea una campagna LinkedIn

Rivedi e avvia

Ci sei quasi! Rivediamo le impostazioni della tua campagna.

OBIETTIVO

 **Notorietà del brand**
Voglio far conoscere la mia azienda a più persone.

La campagna verrà mostrata alle persone potenzialmente più propense a visualizzare i tuoi annunci.

GRUPPO CAMPAGNA

New Campaign Group

Programma
Proseguì di continuo dal giorno 28/2/2023

AUDIENCE

L'espansione pubblico è abilitata

INCLUDI

Persone con **Inglese** come lingua del profilo qui:

Località (recenti o permanenti)
Italia

FORMATO ANNUNCIO

Annuncio con singola immagine

POSIZIONAMENTO

Review e Lancio Campagna

Hai terminato il settaggio della tua campagna.

LinkedIn ti mostrerà una review generale di tutte le impostazioni che hai dato alla campagna per un'ulteriore conferma...

Adesso sei pronto/a per lanciare la tua campagna pubblicitaria

Come si **mointora** una campagna pubblicitaria

Come si crea una campagna LinkedIn

Gruppi campagna
1 total campaign group

Campagne
2 total campaigns

Annunci
9 total ads

Crea ▼ Imposta stato ▼ Azioni in blocco ▼ 

Grafico rendimento Dati demografici Esporta

Cerca per nome, ID o tipo

Filtri (1) Colonne: Report ▼ Resoconto ▼ Intervallo di tempo: 1/10/2022 - 28/2/2023 ▼

Nome campagna	Costo per risultato	Budget totale	Clic	Media CPM	Media CPC	Impressioni	Media CTR	Clic verso la pagina di destinazi
<input type="checkbox"/> 2 Campagne	-	0,00 €	306	13,04 €	1,41 €	33.111	0,92%	306
<input type="checkbox"/> Conversione - Resp. Marketing ID: 204893164 - Contenuto sponsorizzato	-	-	170	18,59 €	1,70 €	15.541	1,09%	170
<input type="checkbox"/> Visualizzazione Pagina - Resp. Marketing + ampio ID: 204893784 - Contenuto sponsorizzato	1,05 €	-	136	8,13 €	1,05 €	17.570	0,77%	136

1

Mostra 15 per pagina ▼

Monitoraggio

Una volta lanciata la campagna pubblicitaria, linkedin ti mostrerà in tempo (più o meno) reale i dati di monitoraggio

Come si crea una campagna LinkedIn

mpaigns

Annunci
9 total ads

Grafico rendimento Dati demografici Esporta

Filtri (1) Colonne: Report Resoconto Intervallo di tempo: 1/10/2022 - 28/2/2023

Budget totale	Clic	Media CPM	Media CPC	Impressioni	Media CTR	Clic verso la pagina di destinazi
0,00 €	306	13,04 €	1,41 €	33.111	0,92%	306
-	170	18,59 €	1,70 €	15.541	1,09%	170
-	136	8,13 €	1,05 €	17.570	0,77%	136

1

Mostra 15 per pagina

KPI importanti

Selezionando l'intervallo di date che ti interessa monitorare, LinkedIn aggiornerà in automatico tutti i dati che ti permetteranno di capire se una campagna sta funzionando o no.

Tra i dati più importanti da tenere sott'occhio abbiamo:

- Budget speso
- Conversioni
- Costo per Click
- Visualizzazione della pagina

Domande?

Grazie