



piano
MAKE

A stylized illustration of a rocket launch. The rocket is white with red and blue accents, launching upwards from a yellow and orange base. There are red and yellow flames and smoke at the base of the rocket.

Massimo Ciotta

CEO & Advertising Specialist

Raggiungere i Clienti Giusti: Strategie di Lead Generation
Guidate dai Dati

Raggiungere i Clienti Giusti: Strategie di **Lead Generation** Guidate dai Dati





Massimo Ciotta



CEO & Advertising Specialist presso **Piano MAKE**
Lavora nel digitale dal **2002**

Partner tecnici



A **chi** è destinato questo webinar?



Professionisti del
marketing B2B



Responsabili vendite che vogliono
aumentare il volume di lead



Imprenditori che vogliono
migliorare la loro
Lead Generation

3 cose che apprenderete oggi



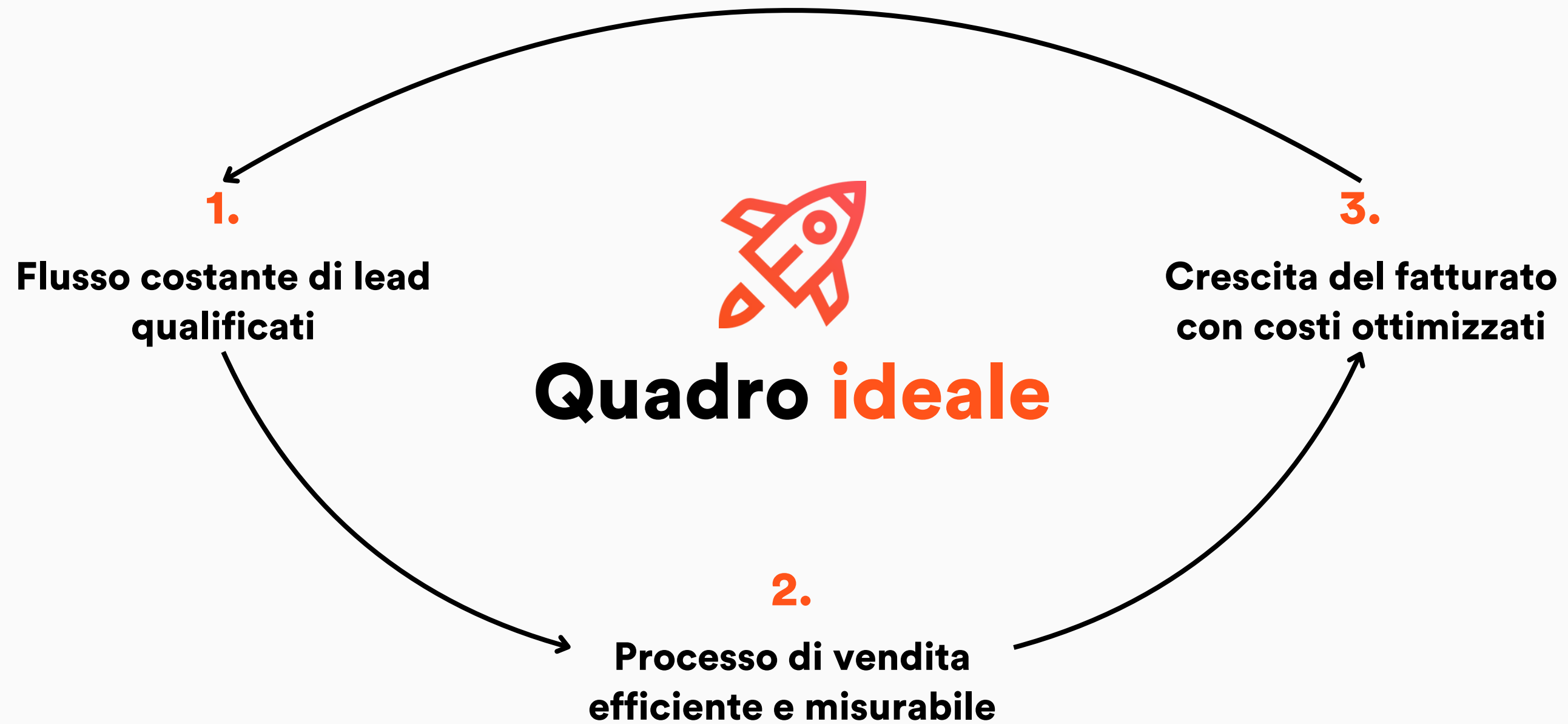
Come scegliere il canale di marketing giusto



Opzioni possibili su LinkedIn e limiti della piattaforma



Il controllo di gestione della lead generation per ottimizzare il ROI





Cosa succede se **non agisci?**

1.

Costo per Lead che diventa insostenibile

2.

Rete vendita sempre più frustrata e demotivata

3.

Concorrenti meno preparati che si prendono il mercato

SCELTA DEL CANALE GIUSTO

“Il fungo nasce in bosco”

**Anche il tuo cliente ideale abbonda
in ambienti “digitali”.**

**L’analisi dati ti permette di capire
quali sono questi ambienti.**



SCELTA DEL CANALE GIUSTO

Analisi keyword

Keyword Overview [?]: offerte fibra

SEARCH VOLUME [?]

18,100 HIGH

SEO DIFFICULTY [?]

55 ↻

Last Updated: 5 Months

PAID DIFFICULTY [?]

63

COST PER CLICK (CPC) [?]

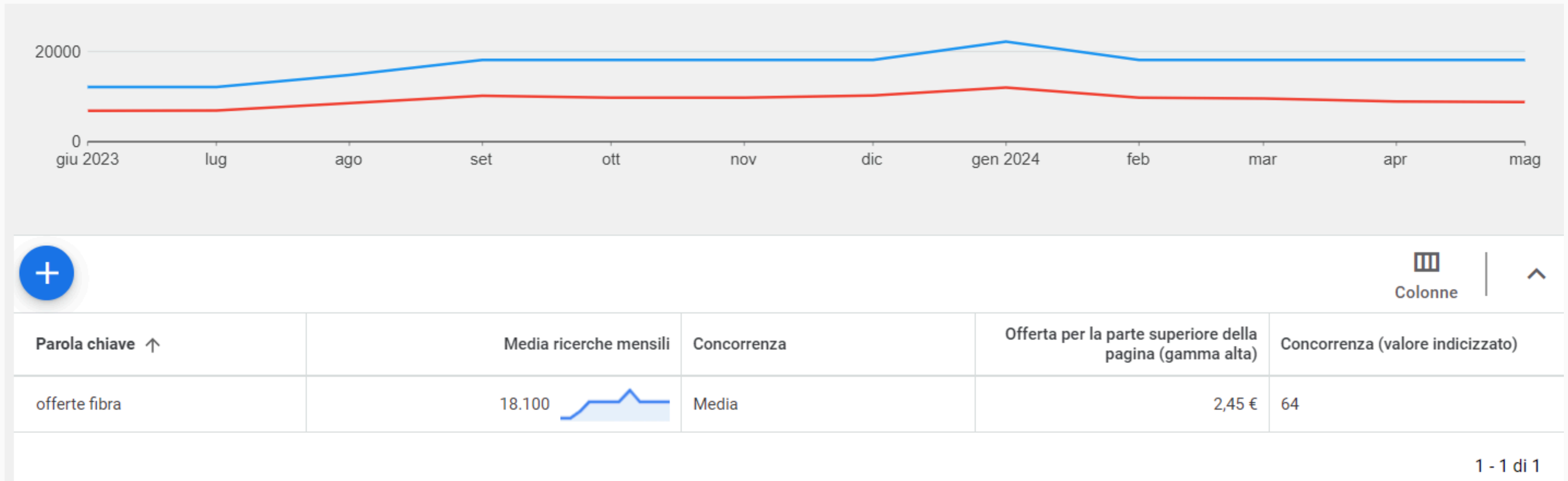
€2,52

Tool utili:

- Pianificazione delle parole chiave di Google (free)
- Ubersuggest (freemium)

SCELTA DEL CANALE GIUSTO

Analizzare la stagionalità

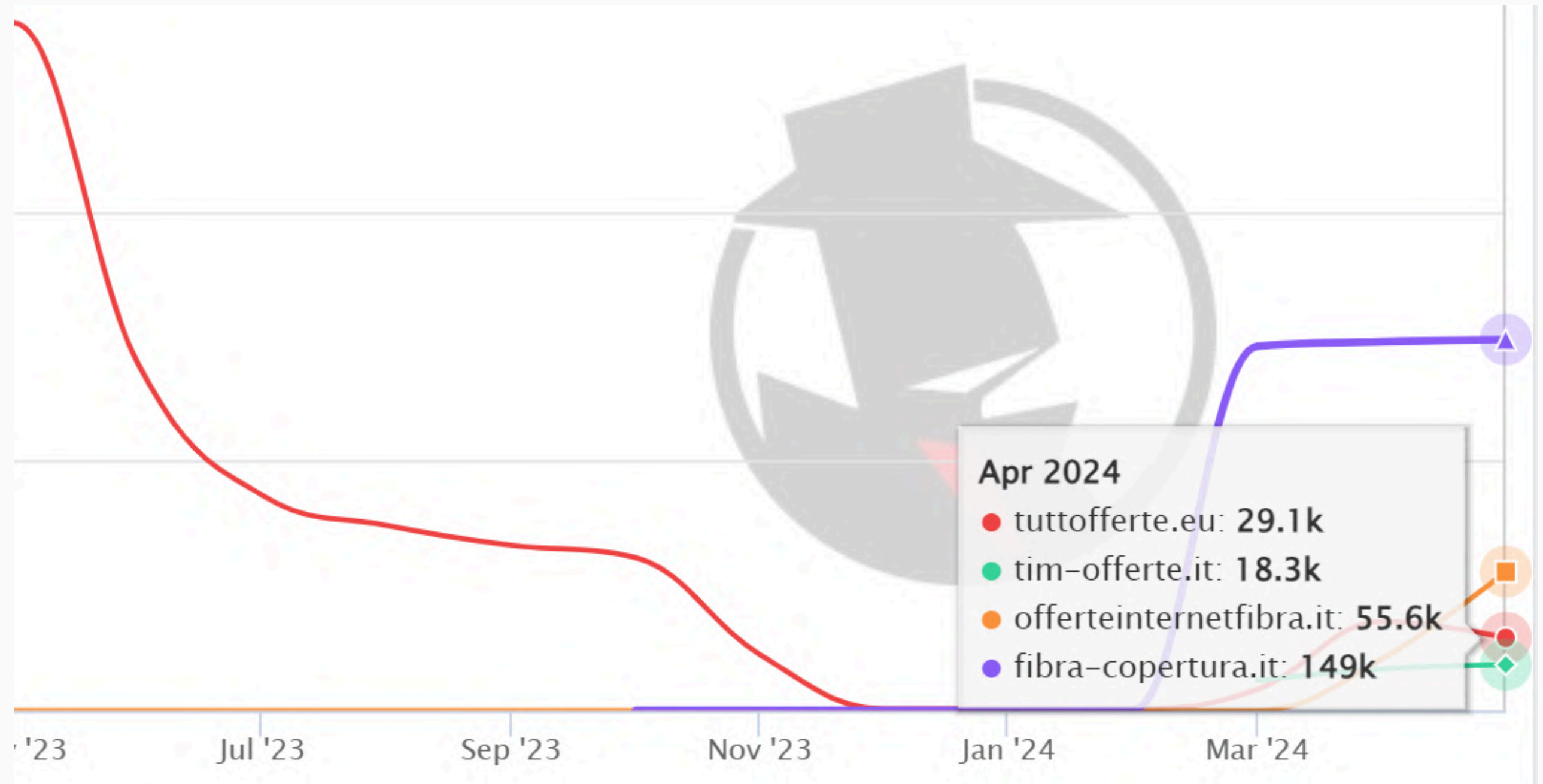


Tool utili:

- Pianificazione delle parole chiave di Google (free)
- Google Trend (free)

SCelta DEL CANALE GIUSTO

Spesa pubblicitaria dei competitor



Tool utili:

- Spyfu (freemium)

SCELTA DEL CANALE GIUSTO

Le campagne di Ricerca



**Fatti trovare con
una semplice
ricerca su Google**

SCELTA DEL CANALE GIUSTO

Le campagne di Ricerca



INTENTO DI RICERCA CHIARO

Gli annunci di ricerca intercettano gli utenti nel momento esatto in cui stanno cercando attivamente soluzioni come la tua



CONTROLLO GRANULARE DELLE PAROLE CHIAVE

Puoi scegliere con precisione le keyword su cui apparire, assicurandoti di raggiungere il pubblico più pertinente

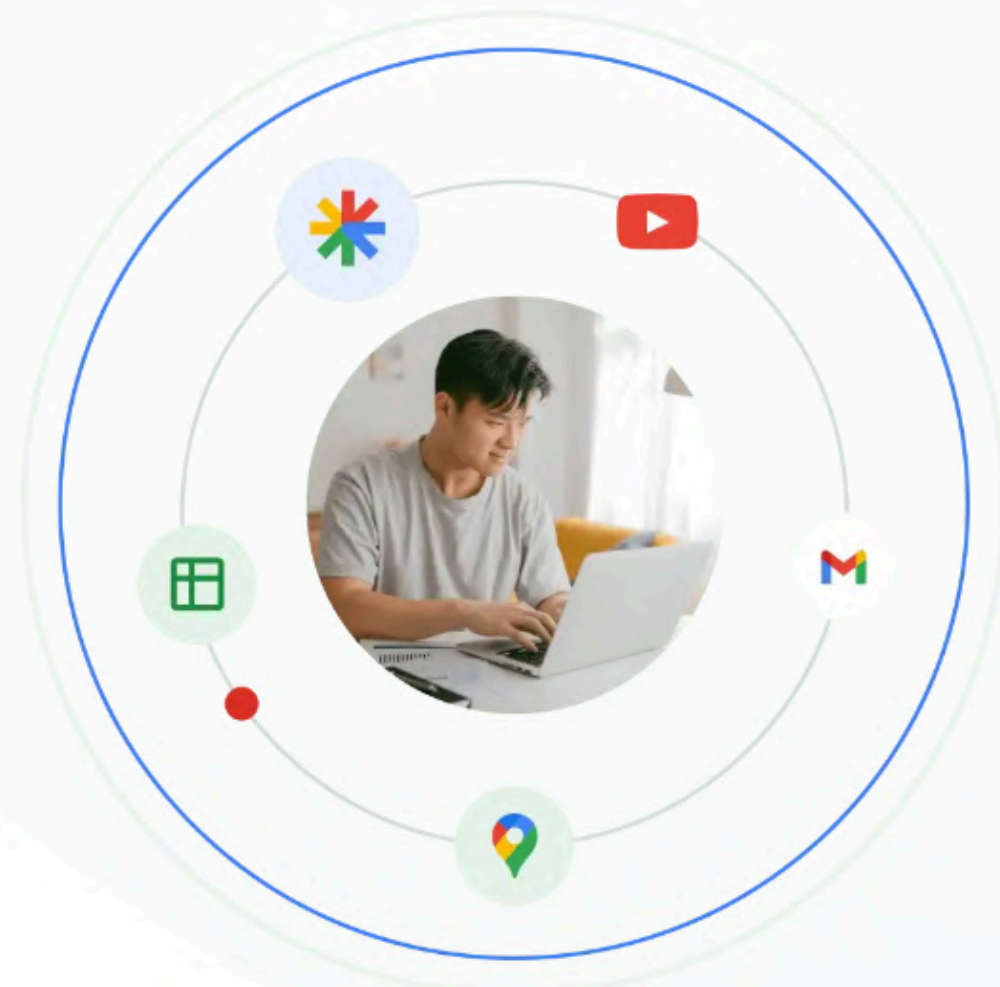


OTTIMIZZAZIONE BASATA SUI DATI DI RICERCA

Analizzando i dati delle tue campagne di ricerca puoi continuamente raffinare il tuo targeting e messaging per massimizzare le performance

SCELTA DEL CANALE GIUSTO

Le campagne Performance MAX



**Ottieni risultati
strabilianti con
Performance Max**

SCelta DEL CANALE GIUSTO

Le campagne Performance MAX (o PMax per gli amici)



REACH OMNISCANALE

PMax ti permette di raggiungere potenziali clienti su molteplici proprietà Google (YouTube, Gmail, Display, Discover, Maps)



OTTIMIZZAZIONE BASATA SU AI

L'algoritmo utilizza l'apprendimento automatico per testare combinazioni di creatività, posizionamento e targeting



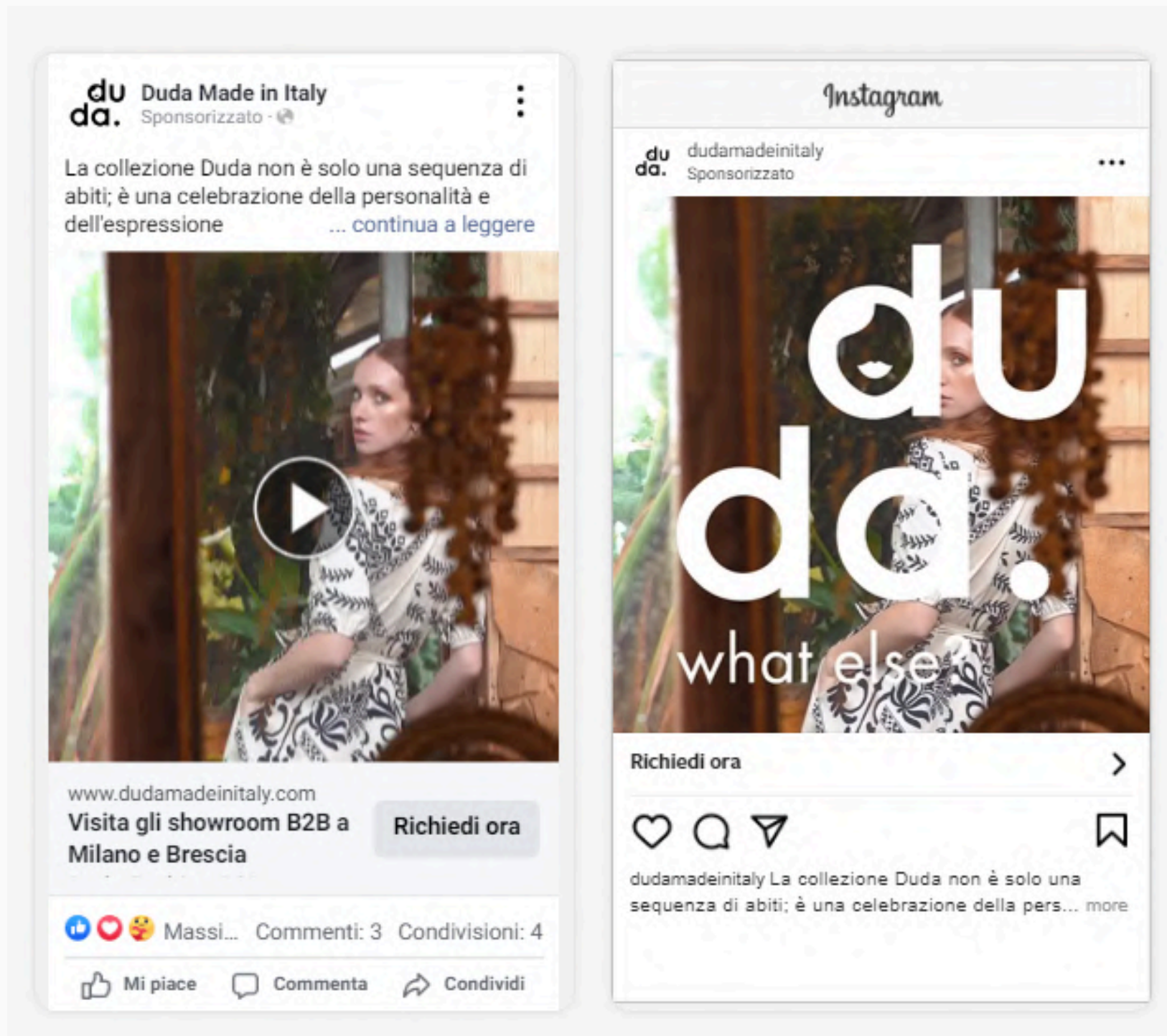
INSIGHT FULL-FUNNEL

PMax fornisce dati preziosi sul percorso completo dei tuoi potenziali clienti, dall'esposizione iniziale alla conversione finale

Fattore	Google Ricerca	Google Pmax
Intento del target	Alto	Vario
Controllo delle Keyword	Alto	Medio
Reach	Medio	Alto
Tipo di targeting	Parole chiave	Contestuale
Automazione e ottimizzazione	Medio	Alto
Insight sul percorso del cliente	Medio	Alto
Controllo creativo	Alto	Medio
Sforzo di gestione	Medio	Basso
Tempo di apprendimento	Brevo	Medio

SCelta DEL CANALE GIUSTO

E se non c'è abbastanza volume di ricerca per Google?



1,631

nuovi Rivenditori
registrati ed
approvati

19%

incremento di
fatturato dopo 1°
anno

LUCI E OMBRE DI LINKEDIN E LinkedIn?

51-200, direttore marketing (2 filtri) Salva la ricerca per ricevere le notifiche pe... Seleziona tutto Salva nell'elenco Annula salvataggio 705 risultati

Funzione +

+ Marketing

Qualifica attuale -

direttore marketing ×

Aggiungi qualifiche attuali

Livello di anzianità +

+ Esperienza minima

Qualifica precedente +

Anni presso l'azienda attuale +

Anni nella posizione lavorativa attuale +

Personale

Area geografica +

+ Europa, Medio Oriente e Africa (701)

Aggiornamenti recenti ?

Hanno cambiato lavoro (18) +

Hanno pubblicato su LinkedIn (182) +

Hanno fatto notizia (1)

Flusso di lavoro

Profilo ? **Nuovo** +

Elenchi account +


Elenchi lead +


Persone nel CRM +


Per abilitare il filtro, aggiorna il contratto


Persone con cui hai interagito ? +

Lead e account salvati +

 Cremona, Lombardia, Italia
18 anni 1 mese nel ruolo | 18 anni 1 mese in azienda
Informazioni: 25-experience in Marketing, Communication and Export Ma...vedi altro
7 collegamenti in comune

 Ciriadolo, Lombardia, Italia
1 anno 3 mesi nel ruolo | 1 anno 3 mesi in azienda
17 collegamenti in comune

 Milano, Lombardia, Italia
8 mesi nel ruolo | 8 mesi in azienda
Informazioni: Senior manager esperto nella definizione di strategie di mar...vedi altro
7 collegamenti in comune

 Concordia Sagittaria, Veneto, Italia
1 anno 2 mesi nel ruolo | 8 anni 10 mesi in azienda
7 collegamenti in comune

→ Condividi ricerca Fissa in alto i filtri Rimuovi tutti

I vantaggi della lead generation su LinkedIn



TARGETING PROFESSIONALE GRANULARE

LinkedIn offre opzioni di targeting basate su dati professionali verificati, come titolo di lavoro, seniority e settore



CONTESTO PROFESSIONALE

Gli utenti su LinkedIn sono in una mindset professionale, più ricettivi a messaggi e offerte B2B rispetto ad altre piattaforme



SOLUZIONI DI LEAD GENERATION NATIVE

Formati pubblicitari come lead gen form e InMail sponsorizzati permettono di raccogliere lead qualificati direttamente su LinkedIn



Vendi Servizi B2B? 🚀

Partecipa al Webinar "ROAD TO 1 MILLION" e scopri come siamo passati da 30k a

LINKEDIN LIVE WEBINAR

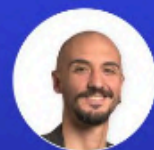
Road to 1 Million 💰

Come siamo passati da 30k a 150k al mese di vendite in Servizi B2B in soli 6 mesi

📅 28 MARZO, 2024 ⌚ 17:00 PM



Giacomo Calabrese
Co-Founder @ResultConsulting



Matteo Mirabella
Co-Founder @ResultConsulting

REGISTRATI ORA

Registrati ora al Webinar gratuito "Road to 1 Million" di ResultConsulting!

In questo Webinar, vedremo tutti gli elementi che ci hanno permesso di moltiplicare X5 le nostre vendite mensili e di passare da 30k/mese a 150k/mese di venduto in Servizi B2B in soli 6 mesi! Offerte, Canali, Team,

Register



Una nuova ricerca svela quale sia la piattaforma commerciale con il TCO più competitivo. Spoiler: è Shopify.



Shopify vanta il miglior TCO nel settore del commercio

Scopri quanto puoi risparmiare

Ecco la tua copia 📄



Siamo ancora qua... eh già!

Un anno fa parlavamo della dismissione di Universal Analytics e del p...vedi altro

UUA? Ne parliamo ancora

Non finisce mai :(

GAA4

1° Luglio 2024

Non potrai più accedere alle proprietà Universal Analytics

Digital Pills

I limiti della lead generation su LinkedIn



COSTI ELEVATI

LinkedIn Ads ha costi per clic (CPC) e impressioni (CPM) significativamente più alti rispetto ad altre piattaforme



OPZIONI CREATIVE LIMITATE

Le opzioni di formati e personalizzazione creativa su LinkedIn Ads sono più limitate rispetto a Google Ads o Facebook Ads



DATI E REPORTING MENO GRANULARI

Le capacità di tracciamento, attribuzione e reporting di LinkedIn Ads sono meno robuste e dettagliate rispetto altre piattaforme pubblicitarie

LUCI E OMBRE DI LINKEDIN

Hai valutato l'outbound?



Crei le liste di potenziali contatti in target basate sulle caratteristiche ideali



Mandi la richiesta di collegamento ai potenziali contatti



Chi accetta viene inserito in un flusso di messaggi di ingaggio per favorire una conversazione

CONTROLLO DI GESTIONE

Fai bene i conti

	Input		Output
Investimento pubblicitario previsto	€ 99.000		
Costo per Click	€ 1,98	Click	50.000
Tasso di conversione in lead	6%	Lead	3.000
		Costo per Lead	€ 33
Tasso di conversione da lead a cliente	26%	Clienti	780
		Costo per Cliente	€ 127
Valore del cliente	€ 400	Fatturato	€ 312.000,00
ROAS = Ritorno sulla Spesa Pubblicitaria			315,15%

CONTROLLO DI GESTIONE

Fai bene i conti

Scarica gratuitamente l'excel Calcolatore ROAS da qui:

https://pxl.to/calcolatoreROAS_excel

e il relativo video di spiegazione:

https://pxl.to/calcolatoreROAS_video

Q & A