

Case Study

Lead Generation per Attività Locale

Sebastiano Tartufoli

Digital Marketer & Facebook Advertiser



Premessa

L'attività in questione si occupa di formazione, in particolare è una scuola privata di Inglese.

Sebastiano Tartufoli

Digital Marketer & Facebook Advertiser

Generare lead per la prova gratuita del nuovo corso di Inglese.

Obiettivo

Strategia

1. Campagna di Awareness con obiettivo "Visualizzazione Video"
2. Campagna di Retargeting con obiettivo "Acquisizione Contatti"

Sebastiano Tartufoli
Digital Marketer & Facebook Advertiser

I primi 3 video mostrano le lezioni e i bambini.

I secondi 2 con le maestre che spiegano il metodo.

I secondi vengono mostrati solo a chi visualizza almeno 15 sec dei primi 3 video.

I video

Lead

Il retargeting viene fatto solo su chi ha visto anche il secondo video e quindi è davvero interessato.

L'inserzione porta ad un semplice modulo in cui lasciare nome, cognome e numero di telefono.

Sarà poi la scuola a ricontattare per confermare le prenotazioni.

Sebastiano Tartufoli

Digital Marketer & Facebook Advertiser

Risultati

Importo speso: 382€

Contatti: 9

Costo per contatto: 20€

Dopo la prova gratuita 4 lead hanno acquistato il corso al prezzo di 299€

Roas: x3,1

<input type="checkbox"/>		Nome della campagna	Risultati	Costo per cliente potenziale	Impression	Importo speso
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		9 Contatti su Facebook	€ 20,85	39873	€ 187,65
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		43712 ThruPlay	—	64261	€ 195,32
		> Risultati di 2 campagne ⓘ	—	€ 42,55 per azione	104.134 totali	€ 382,97 Spesa totale

Sebastiano Tartufoli

Digital Marketer & Facebook Advertiser

**Vuoi anche tu risultati
come questi per la
tua Attività Locale?**

Contattami ora

Sebastiano Tartufoli

Digital Marketer & Facebook Advertiser

