

# 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	<b>Risultati</b>	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

