

Publicità su LinkedIn: guida pratica



Le aziende che si dirigono a un pubblico professionale dovrebbero focalizzare i loro sforzi nel generare pubblicità su LinkedIn. In confronto ad altri media pubblicitari online, come Facebook Ads o Google Adwords, la pubblicità su LinkedIn non è molto conosciuta. Per questo le aziende hanno più possibilità di generare contenuti unici e creativi.

La pubblicità su LinkedIn è ancora una soluzione poco nota

quindi serve una Guida Pratica per svilupparla.

Cos'è LinkedIn



Secondo uno studio realizzato lo scorso aprile da Statista, LinkedIn è una piattaforma che non smette di crescere. LinkedIn è la più grande rete professionale del mondo, con 546 milioni di utenti registrati e 260 milioni di utenti attivi al mese.

LinkedIn ingloba buona parte dei dirigenti e dei decision makers del mondo imprenditoriale. Ossia, sui social si trovano 40 milioni di 'capi', 10 milioni di opinion leaders e 6 milioni di direttori. Senza dimenticare, ovviamente, gli oltre 61 milioni di influencers che hanno un profilo su LinkedIn.

Tipi di pubblicità su LinkedIn

1.- Annunci di testo



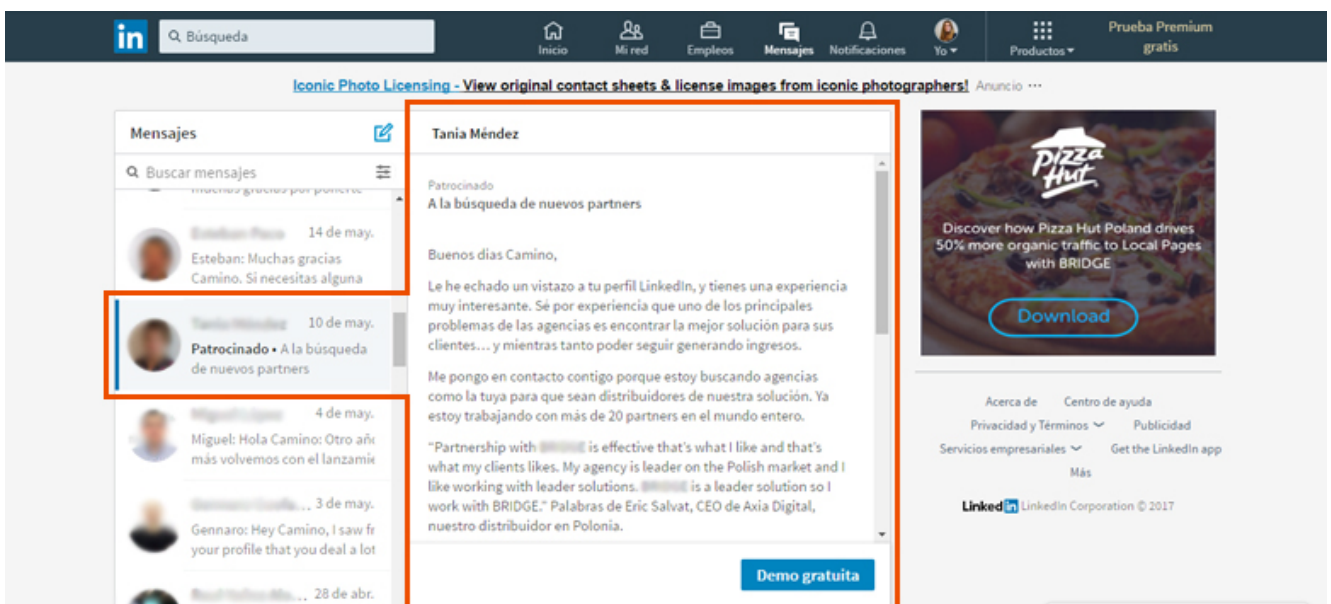
Gli annunci di testo, come sul resto delle piattaforme, sono solo una delle opzioni pubblicitarie di LinkedIn. Inoltre questa è l'opzione più semplice e economica.

Gli elementi principali di questo tipo di pubblicità sono il testo, le immagini e un titolo. **LinkedIn offre diversi tipi di formato**, con i tre elementi segnalati.

Questo tipo di pubblicità su LinkedIn cerca di richiamare l'attenzione in maniera evidente. Per questo gli annunci di testo possono essere **posizionati in diverse aree** sulla piattaforma. In alto o a destra.

Per attirare l'audience è fondamentale utilizzare un linguaggio semplice, chiaro e diretto. Inoltre l'immagine deve essere interessante per ottenere dei clicks.

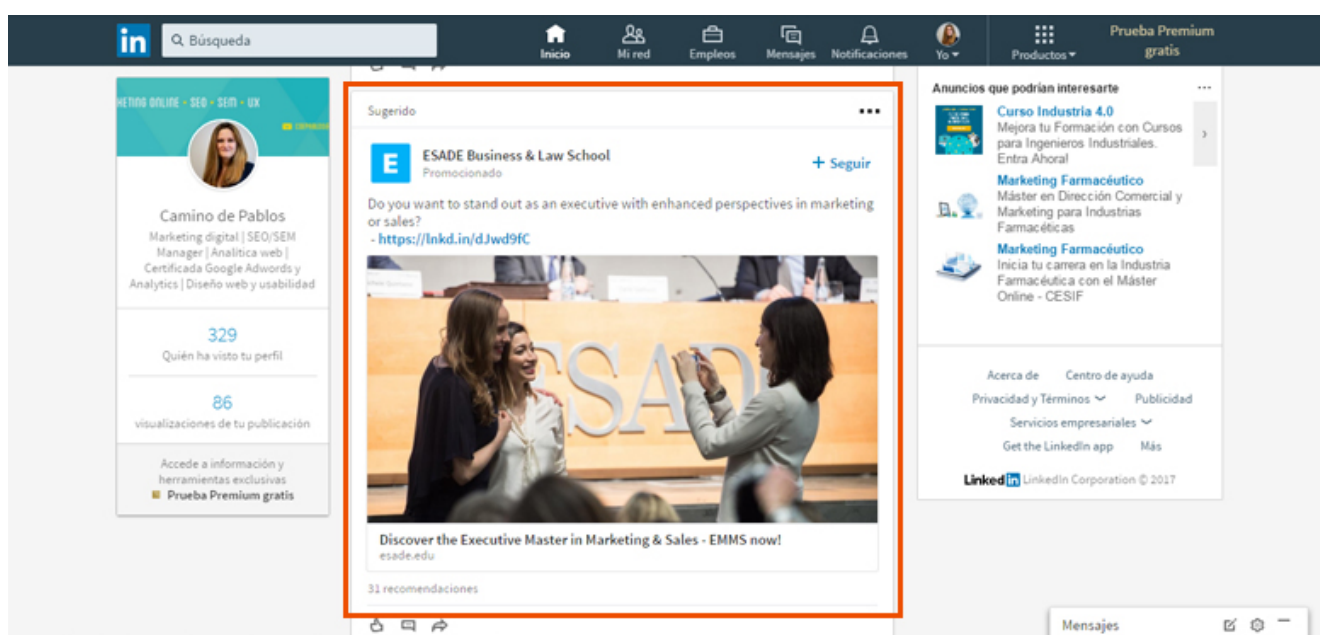
2.- Messaggi InMail



LinkedIn offre l'opportunità di inviare messaggi privati attraverso LinkedIn Messenger. Questo tipo di pubblicità su LinkedIn assomiglia all'email marketing convenzionale. Ossia i brand possono inviare messaggi sponsorizzati ai contatti attivi su LinkedIn. Ciò incrementa le possibilità di successo dato che **permette di inviare messaggi a un pubblico segmentato**.

Affinchè questo tipo di pubblicità di LinkedIn funzioni correttamente è importante che i brand personalizzino al massimo i messaggi predisposti per gli utenti. Si tratta di richiamare l'attenzione rendendo chiara la finalità del messaggio.

3.- Contenuto sponsorizzato



I brand possono pubblicare contenuto sponsorizzato nelle rispettive pagine e promuoverlo verso un pubblico segmentato. Il contenuto sponsorizzato compare nel feed della pagina aziendale e nella pagina iniziale in tutti i dispositivi, sul lato destro. Questa opzione è disponibile solo per desktop.

La principale ragione per integrare questo tipo di pubblicità su LinkedIn è che si tratta di un **modo perfetto per ampliare la reach degli annunci**. Le promozioni o contenuti sponsorizzati delle nuove aziende diventano contenuti

rilevanti che non passano inosservati.

Inoltre questo tipo di pubblicità non si limita esclusivamente a articoli di testo ma può includere diversi elementi dinamici o video; i video si trasformano nei contenuti più rilevanti.


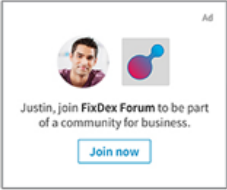
Gli annunci video hanno una presenza rilevante nel feed delle notizie. Senza dimenticare che i video hanno anche un pulsante con call to action che permane attivo durante la riproduzione. Significa che gli utenti possono sempre decidere di cliccare sul link della pubblicità trasformandosi in leads permanenti.

4.- Annunci dinamici

Dynamic Ads

Interactúa con los profesionales que más te interesan con anuncios personalizados, generados de manera dinámica.

[Comenzar](#)



Características

- Aumenta la respuesta con anuncios exclusivos para la actividad de tu público.
- Los Dynamic Ads te permiten dirigirte a las personas influyentes y a los responsables de la toma de decisiones con contenido creativo muy relevante y personalizable
- Personaliza tu mensaje y contenido creativo.
- Crea el texto del anuncio, elige una llamada a la acción (CTA) y aprovecha las imágenes generadas de manera dinámica desde los perfiles de los usuarios de LinkedIn.

¿Por qué utilizar LinkedIn Dynamic Ads?

- Dirígete al público que te interesa.** Selecciona el público al que quieres llegar basándote en una amplia variedad de criterios de segmentación de profesionales, como empresa, aptitudes, intereses, etc.
- Evalúa tu rendimiento.** Analiza las métricas de los informes de la campaña que te proporciona el equipo de cuenta de LinkedIn y mejora tus anuncios.
- Aumenta el número de seguidores de tu empresa.** Entabla relaciones y aumenta el número de seguidores de tu empresa en LinkedIn utilizando formatos de anuncios exclusivos y llamadas a la acción para seguir a la empresa (CTAs).

Gli annunci dinamici sono un tipo di pubblicità su LinkedIn il cui contenuto si genera in maniera dinamica. Ossia che in funzione dell'attività e del profilo dell'audience, comparirà un annuncio o un altro.

Se la piattaforma rileva similitudini tra un utente e un brand, per ubicazione ad esempio, la pubblicità che comparirà nel feed dell'utente sarà del brand in questione.

Gli annunci dinamici includono copy e **call to action create dagli inserzionisti**. Inoltre possono contenere immagini generate dinamicamente a partire dal profilo dei membri. In definitiva si tratta di un tipo di pubblicità su LinkedIn che permette di richiamare l'attenzione al fine di stabilire relazioni nuove e attirare gli utenti verso la pagina aziendale.

5.- Annunci display

Gli annunci display di LinkedIn sono parte della [pubblicità programmatica](#). Ossia gli imprenditori che vogliono possono acquistare questi annunci attraverso la piattaforma pubblicitaria tramite le subaste pubbliche e private.

Questo tipo di pubblicità è più creativo e permette di inserire elementi video e audio oltre alle classiche immagini e ai testi.

Ovviamente questo tipo di pubblicità su LinkedIn **si inserisce nelle pagine con più traffico della piattaforma**. È un aspetto positivo perché i brandi si assicurano che il loro messaggio sia veicolato ad un pubblico ampio, indipendentemente dai clicks che ricevono alla fine.

Dall'altro lato può essere un aspetto negativo dato che **non è possibile effettuare una segmentazione del pubblico**. Per questo motivo questa pubblicità su LinkedIn è utile per le prime fasi dell'imbuto di conversione, in cui si cerca di attirare più pubblico possibile.

Come creare annunci pubblicitari su

LinkedIn



LinkedIn permette di creare annunci in maniera molto semplice. Prima di tutto gli inserzionisti devono avere un account personale. Poi, per creare campagne di contenuto sponsorizzato è necessario avere una pagina aziendale.

Si consiglia ai brand di avere il proprio profilo su LinkedIn per essere presenti sui social. Ma è possibile che gli utenti cerchino un brand che interessa loro, anche prima di aver visto gli annunci.

1.- Crea un profilo da amministratore per le campagne


ADMINISTRADOR DE CAMPAÑA

Página: Servicios Social Media Bilbao | Cuenta: Servicios Social Media Bilbao | Campaña: Crear campaña

Elige la opción que mejor se ajuste a tus objetivos.

Quiero comunicarme con miembros de LinkedIn desde el feed de LinkedIn con actualizaciones patrocinadas [Seleccionar](#) [Más información](#)

Quiero conseguir más posibles clientes segmentados a través de múltiples páginas de LinkedIn con anuncios de texto [Seleccionar](#)

Qué aspecto tiene	Por qué elegirlo
	<ul style="list-style-type: none"> Muy segmentado, fácil de crear Ideal para campañas con un presupuesto limitado Aparece en la parte superior y en la parte derecha de varias páginas de LinkedIn.com

LinkedIn Corporation © 2016 [Comentarios](#) [Preguntas frecuentes](#) [Socios homologados](#)

LinkedIn offre uno strumento specifico per gestire la pubblicità. Creare un profilo di Amministratore campagne è molto semplice e intuitivo. LinkedIn ha reso le cose facili e gli interessati avranno bisogno di pochi minuti per creare il loro account.

Inoltre bisogna considerare che LinkedIn permette di creare campagne per diversi paesi e valute. La piattaforma **permette anche di creare diversi account da amministratore** per le aziende che ne hanno bisogno per gestire campagne in diverse valute.

2.- Tipi di annunci

Ora che si conoscono i tipi di annunci che puoi pubblicare su LinkedIn, i brand devono determinare i formati più adatti ai loro obiettivi. Alcune campagne possono avere più impatto di altre.

Inoltre se le aziende si fanno notare per i loro contenuti sponsorizzati dovranno considerare anche le call to action. Il

brand deve decidere se preferisce un form per la lead generation nello standard di LinkedIn o se preferisce dirigere gli utenti verso la sua pagina web.

3.- Creare l'annuncio

L'amministratore delle campagne ha uno strumento per la generazione degli annunci. LinkedIn offre inoltre **una guida con tutti i passi del processo** e informazioni riguardo alle dimensioni delle immagini, il numero di caratteri e altri requisiti.

Gli amministratori dovranno seguire i passi stabiliti per creare il primo annuncio. È importante ricordare che le prime campagne non sempre sono efficaci. Ma servono per raccogliere dati e sviluppare meglio le campagne future.

4.- Segmentazione degli utenti



Un aspetto chiave della pubblicità su LinkedIn, come la maggior parte delle pubblicità digitali, è la segmentazione

del pubblico.

In tal senso, LinkedIn dispone di una grande quantità di informazioni professionali sugli utenti. Ciò permette ai brand di segmentare in diversi modi il pubblico al quale è diretta la pubblicità in modo che l'informazione adeguata raggiunga un pubblico specifico.

Tra le informazioni utili ci sono:

- Luogo di residenza o lavoro
- Lavoro attuale
- Studi
- Ruolo o mansioni
- Capacità
- Contatti

Così le aziende possono creare liste di invio o templates con opzioni previamente selezionate per utilizzarle nelle campagne.

5.- Budget e programmazione

È importante che le aziende sviluppino una campagna pubblicitaria su LinkedIn determinando un budget prima di cominciare.

Gli interessati possono determinare il budget della campagna con LinkedIn Ads, a partire da un minimo di 10 dollari al giorno. Inoltre si può scegliere il modello CPC, CPM o CTR. Quest'ultimo fa riferimento ai messaggi sponsorizzati InMail.

Infine, per terminare la campagna, i brand devono selezionare la data di inizio e di fine. Troveranno inoltre l'opzione per abilitare il **tracciamento delle conversioni**. Se un brand decide di sviluppare una campagna pubblicitaria su LinkedIn ha l'opzione di ricevere informazioni relative a registrazioni, installazioni, download e acquisti. In questo modo non è necessario ricorrere a programmi esterni per misurare i

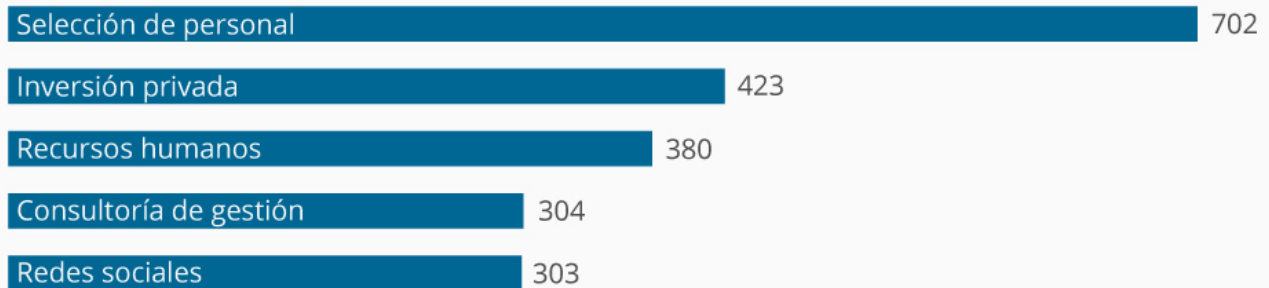
risultati. I brand possono misurare i risultati dei loro annunci in una fase successiva.

Perché investire in pubblicità su LinkedIn

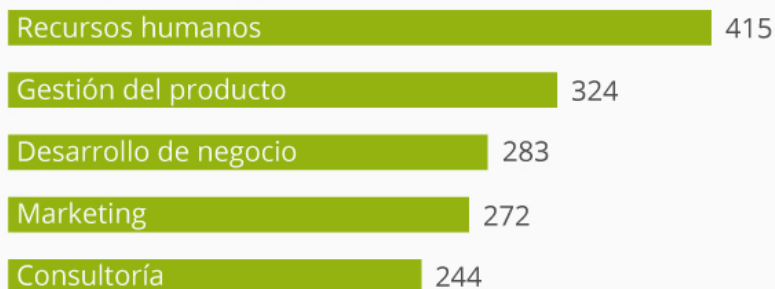
Las profesiones mejor conectadas en LinkedIn

Sectores y profesiones con más conexiones de media en LinkedIn en el mundo*

Sectores



Funciones laborales



Usuarios totales
500 millones



@Statista_ES

* Datos de abril de 2017. Las conexiones incluyen los contactos de primer, segundo y tercer grado.

Fuente: LinkedIn

statista

I brand devono focalizzare i loro sforzi per attirare utenti e [generare vendite attraverso i social](#). Per questo devono sviluppare annunci segmentati che permettano di raggiungere meglio gli utenti e aumentare il tasso di conversione.

LinkedIn è un'opzione perfetta per sviluppare campagne che si dirigano a un pubblico di utenti business. I brand possono **conoscere meglio i loro utenti** per sviluppare campagne più specifiche e con migliori risultati.

E tu vuoi che il tuo brand abbia una presenza social su LinkedIn attraverso annunci segmentati e con un alto tasso di conversione? In **Antevenio** abbiamo oltre 20 anni di esperienza

nel marketing dei risultati su media. [Informati qui.](#)