L’**internet marketing** è fondamentale e soprattutto , è il **metodo più semplice**, ed in alcuni casi, anche il **più economico** per fare pubblicità alla propria attivita.

Per questo motivo, stackly permette di **creare campagne pubblicitarie su LinkedIn Ads**.

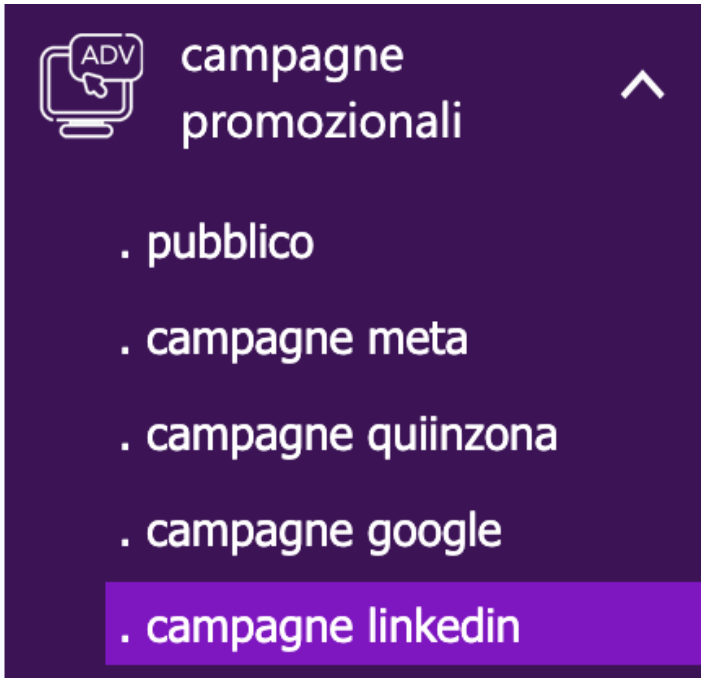
***Ma come creare campagne linkedin ?***

Indice dei contenuti


- Crea campagna LinkedIn
- Impostazioni campagna
- Definizione della campagna
- Crea annuncio
- Località per esposizione della campagna
- Target : definisci il pubblico per la campagna
- Pubblicazione delle campagne
- Tool gestione campagne sponsorizzate online


# Crea campagna LinkedIn

Con stackly puoi creare le campagne pubblicitarie sulla piattaforma **LinkedIn Ads**. La funzione ti permette di creare delle campagne “**semplificate**” facili da pubblicare e gestire.




Per creare e gestire le campagne , accedi alla sezione “campagne promozionali – campagne linkedin”.

[redacted]
*Per poter pubblicare una campagna linkedin, devi possedere un account pubblicitario linkedin ads.*

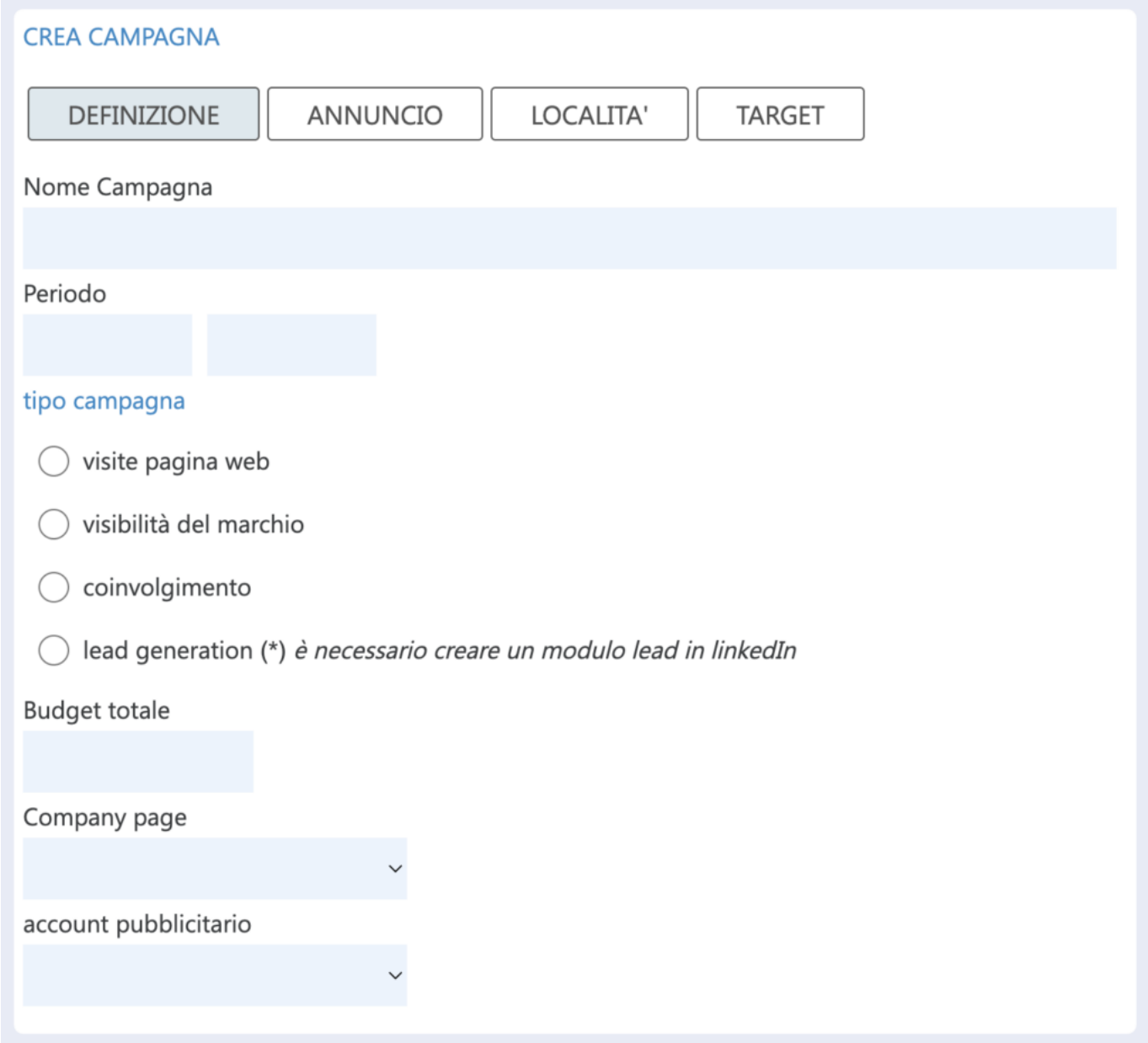
## Impostazioni campagna

L’interfaccia di gestione delle campagne è divisa in quatto sezioni.

- **definizione** : imposta i dati di base della campagna, nome della campagna, periodo, tipo campagna, budget , company page, account pubblicitario da utilizzare
- **annuncio** : definizione dell’annucio da collegare alla campagna
- **località** : imposta il luogo fisico in cui vuoi che la campagna sia visibile, puoi decidere di pubblicare la campagna sull’intero territorio nazionale, o in una o più specifiche località
- **target** : imposta il profilo target della campagna, indicando il pubblico di destinazione, puoi utilizzare un pubblico salvato in precedenza creato dalla funzione “campagne promozionali – pubblico” .

# Definizione della campagna

Nella scheda **definizione** imposti le caratteristiche di base della campagna :




- nome campagna : inserisci un nome per identificare la campagna
- periodo : data inizio e data fine della campagna
- tipo campagna : indica l'obiettivo che vuoi raggiungere con la campagna, puoi selezionare "**visite pagina web**", "**visibilità del marchio**", "**coinvolgimento**", "**lead generation**", *in questo ultimo caso deve essere presente un modulo lead precedentemente creato sulla piattaforma linkedin*

- budget totale : importo totale in euro dell'investimento destinato alla campagna
- company page : la pagina da collegare alla promozione
- account pubblicitario : l'account pubblicitario collegato, questo dato è direttamente collegato con l'account linkedin che hai inserito nella sezione "account – social – Linkedin Connect"

Quando selezioni il tipo campagna, in caso di "lead generation" ti verrà chiesto di inserire il link alla pagina Lead Form.

## Crea annuncio

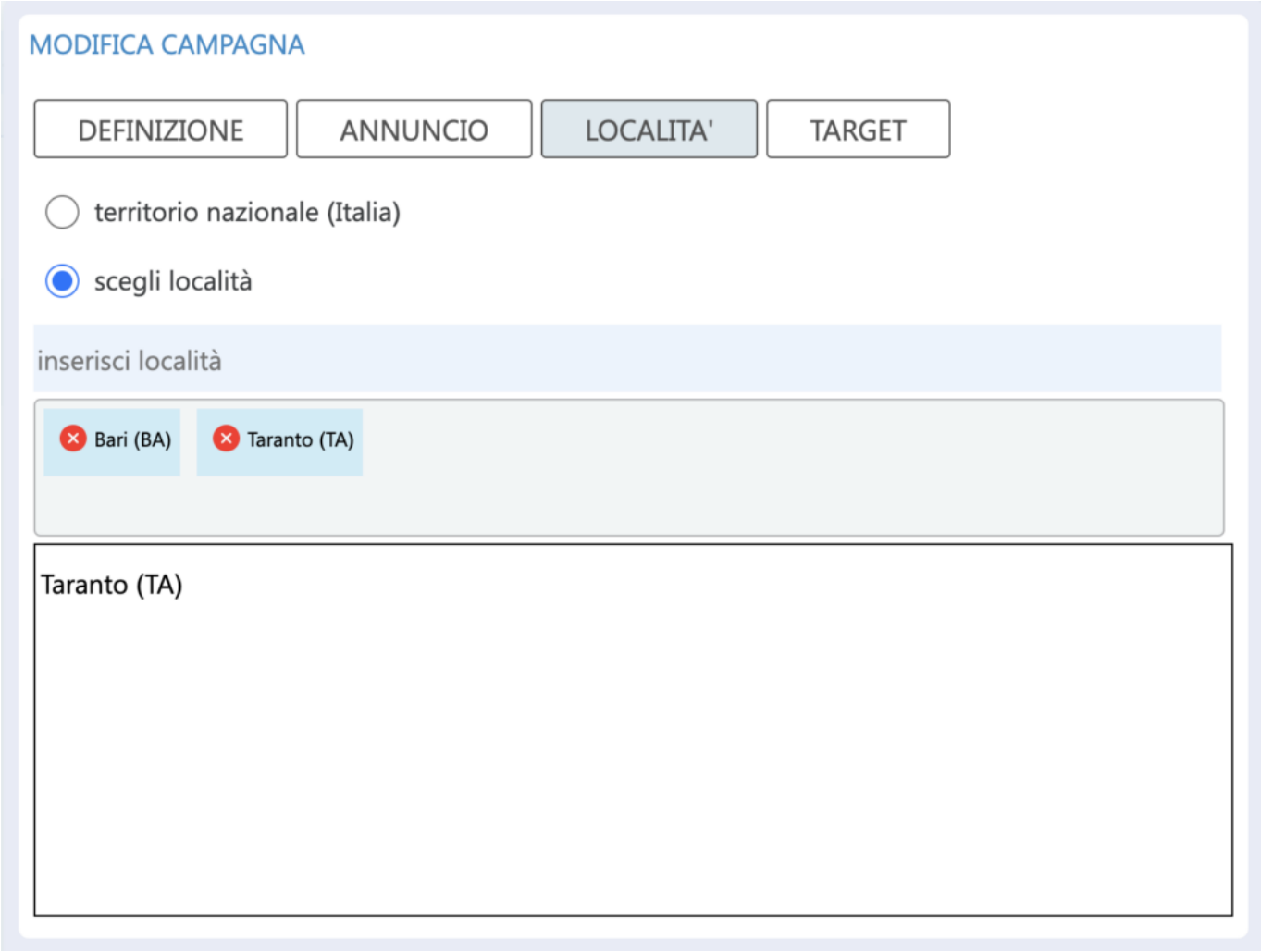
Dalla scheda **annuncio** puoi creare gli annunci collegati alla campagna.




Per creare l'annuncio devi inserire il testo, caricare un'immagine ed indicare il link della pagina di destinazione (solo per le campagne di tipo "visite a pagina web").

# Località per esposizione della campagna

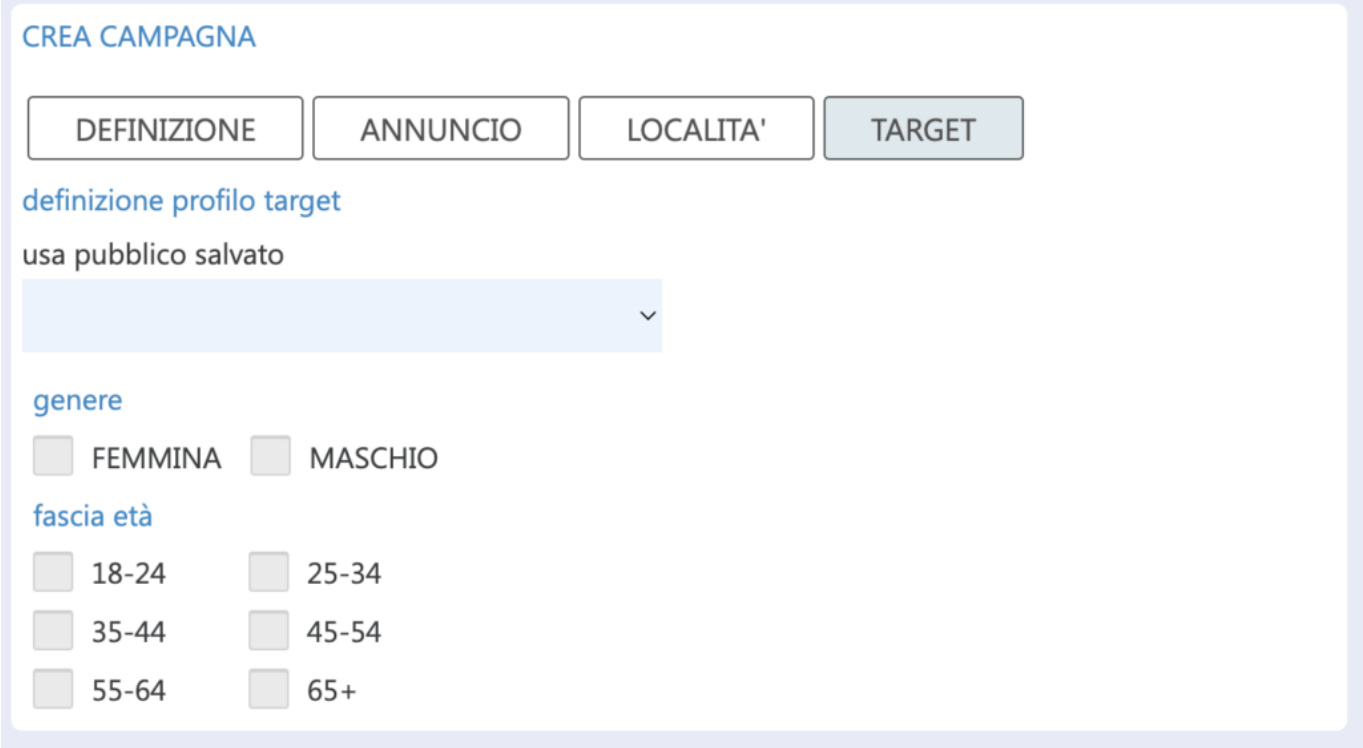
Nella scheda località, puoi scegliere le località per cui vuoi esporre la campagna.




Puoi selezionare l’esposizione pubblicitaria sull’intero territorio nazionale, oppure su una o più località.

stackly ottimizza automaticamente le campagne in base alle località selezionate, includendo tutti i destinatari che hanno un diretto legame con il luogo selezionato

# Target : definisci il pubblico per la campagna



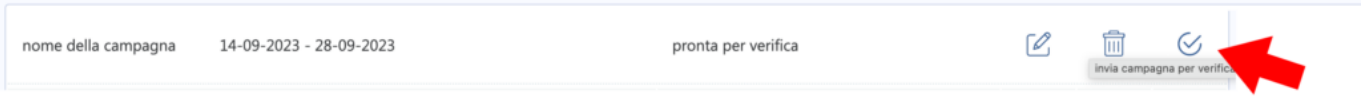

Puoi selezionare un pubblico precedentemente creato nella funzione “campagne pubblicitarie – pubblico“, in cui hai impostato come valore per la sezione fonte social “linkedin”.

La gestione del pubblico salvato, ti permette di creare un target più specifico di pubblico.

Se non vuoi utilizzare un pubblico salvato, puoi impostare i parametri target del pubblico, indicado direttamente il genere e le fasce di età .

# Pubblicazione delle campagne

Dopo aver salvato la campagna, per inviarla in pubblicazione sulla piattaforma LinkedIn, devi effettuare la fase di “**verifica**“.




Utilizzando la funzione, ti verrà proposto il riepilogo per la campagna creata con la richiesta di confermare l'invio per la verifica.

L'operazione invia la campagna alla piattaforma LinkedIn.

La procedura di **approvazione da parte di LinkedIn** può richiedere del tempo. Alla fine della verfica riceverai una notifica con l'esito della stessa da parte di LinkedIn. Se l'esito è positivo la **campagna sarà messa automaticamente online.**

## Tool gestione campagne sponsorizzate online

Con stackly, oltre alle campagne su LinkedIn Ads, puoi creare e gestire le campagne online su :

- campagne google Ads
- campagne facebook Ads
- campagne instagram Ads
- campagne quiinzona Ads