

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 attività.

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

Ma come creare campagne linkedin ?

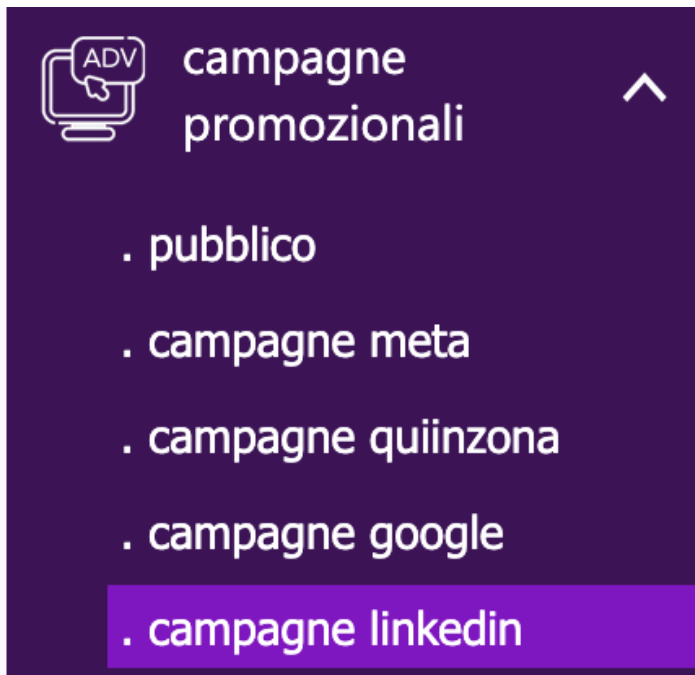
Indice dei contenuti



- [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”.

Per poter pubblicare una campagna linkedin, devi possedere un account pubblicitario linkedin ads.

Impostazioni campagna

L’interfaccia di gestione delle campagne è divisa in quattro 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’annuncio 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 :

CREA CAMPAGNA

DEFINIZIONE ANNUNCIO LOCALITA' TARGET

Nome Campagna

Periodo

tipo campagna

visite pagina web

visibilità del marchio

coinvolgimento

lead generation (*) *è necessario creare un modulo lead in linkedIn*

Budget totale

Company page

account pubblicitario

- 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.



The screenshot shows the "CREA CAMPAGNA" (Create Campaign) interface. At the top, there are four tabs: "DEFINIZIONE", "ANNUNCIO" (which is selected and highlighted in grey), "LOCALITA'", and "TARGET". Below the tabs, there are three main sections for creating an advertisement:

- Testo**: A section with a green dropdown arrow icon and a large, empty light blue text area for entering the ad copy.
- Carica immagine**: A section with a green play button icon and the text "(min dim 1080x1080px)", indicating where to upload an image.
- Link pagina**: A section with a light blue input field for the destination page link and a blue "[controlla link](#)" (check link) button.

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.

MODIFICA CAMPAGNA

DEFINIZIONE ANNUNCIO LOCALITA' TARGET

territorio nazionale (Italia)

scegli località

inserisci località

Bari (BA) Taranto (TA)

Taranto (TA)

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

CREA CAMPAGNA

DEFINIZIONE ANNUNCIO LOCALITA' TARGET

definizione profilo target

usa pubblico salvato

▼

genere

FEMMINA MASCHIO

fascia età

18-24 25-34

35-44 45-54

55-64 65+

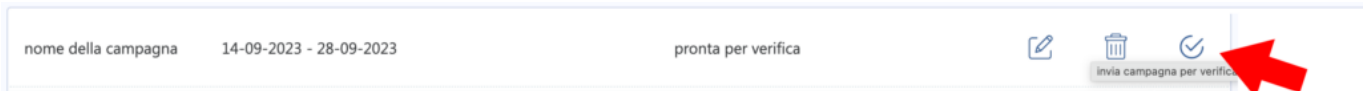
Puoi selezionare un pubblico precedentemente creato nella funzione “[campagne pubblicitarie - pubblico](#)”, in cui hai impostato come valore per la sezione fonte social “linkedin”.

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, indicando 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 verifica 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 [quinzona Ads](#)