

# SDA Bocconi engaja públicos difíceis de alcançar no LinkedIn

SCHOOL OF MANAGEMENT

Sede: Milão, Itália | Nº de funcionários: 201—500 | Setor: educação superior

## Objetivo

- Entender a capacidade do LinkedIn, como canal de marketing
- Impulsionar as inscrições para dois de seus programas de mestrado e executivos, que foram lançados especificamente para públicos de nicho que tradicionalmente eram segmentos de difícil acesso para a Escola de Negócios

## Solução

- A SDA Bocconi, sua agência de mídia e a equipe de Soluções de Marketing do LinkedIn trabalharam em conjunto para definir e refinar sua estratégia de segmentação.
- Comprometida com a otimização contínua da campanha e uma mentalidade de teste e aprendizado. Por exemplo, testou direcionar o público para um formulário em seu site em vez de formulários de geração de leads e achou o último mais eficaz.
- Acompanhou de perto os dados de desempenho de suas campanhas, extraindo insights sobre desempenho de anúncios, além de dados demográficos e comportamento do público para refinar continuamente sua estratégia.

“ O LinkedIn é uma plataforma orientada a dados e o nível de insights que podemos extrair dela é muito interessante. Embora a taxa de cadastro de leads ainda esteja sendo avaliada, só de saber que estamos adicionando contatos de boa qualidade do perfil de dados demográficos correto em nosso sistema de CRM é uma vitória por si só.”



**Marco La Torre**

Gerente Sênior de Marketing de Canal,  
Escola de Negócios SDA Bocconi

## Resultados

Em 2 meses, a SDA Bocconi gerou um bom volume de leads de alta qualidade a um custo por lead 40% menor do que sua meta, que foi comparada a outros canais. A qualidade do lead também foi validada por sua equipe de vendas.

