

Huvudkontor: Milano, Italien | Antal anställda: 201–500 | Bransch: Högre utbildning

Mål

- Förstå LinkedIns möjligheter som en marknadsföringskanal
- Skapa fler registreringar för två av sina master- och ledarskapsprogram, som presenterades specifikt för nischade målgrupper som traditionellt sett har varit svåra att nå för handelsskolan

Lösning

- SDA Bocconi, deras medieagentur och LinkedIn Marketing Solutions arbetar i nära samarbete för att definiera och förfina strategin avseende målinriktning.
- Åtagande att genomföra pågående kampanjoptimering och till en pröva och se-inställning. De testade till exempel att länka målgrupper till ett formulär på sin webbsida och till ett Lead Gen-formulär, och upptäckte att det senare var effektivare
- Höll nära koll på prestationsdata för att få insikter om annonsers prestation, målgruppers demografi och beteende för kontinuerlig förfining av strategin.

” LinkedIn är en datadriven plattform och statistiknivån vi kan härröra därifrån är väldigt intressant. Lead till registrering-kvoten utvärderas fortfarande, men bara att veta att vi lägger till kontakter av bra kvalitet med rätt demografisk profil i vårt CRM-system är en seger.”



Marco La Torre

Högsta chef för kanalmarknadsföring,
SDA Bocconi School of Management

Resultat

På 2 månader skapade SDA Bocconi en bra volym på leads av hög kvalitet med en kostnad per lead på 40 % lägre än målet, vilket jämfördes med riktmärken för andra kanaler. Kvaliteten på leads validerades även av försäljningsteamet.

