

5/5 - (3 votes)

Se vuoi creare una campagna di lead generation per realtà locali ed essere sicuro di aver fatto tutto in maniera corretta di consiglio di seguire questa utile check list!

Questa checklist è valida per chi voglia creare un progetto basato su Adwords.

Tradotto significa se vuoi ottenere nuovi clienti per la tua attività locale



Step 1: Crea una Landing Page meglio conosciuta come pagina di atterraggio e mettila online su un tuo sito web o su un nuovo dominio acquistato appositamente.

Step 2: Crea un account Google my Business per integrarlo all'interno della campagna di Adwords e per fornire credibilità al tuo progetto per le ricerche locali.

SEOATTIVO:IT Via P. L. Monti, Saronno 21047 VA P.IVA: 02809180124 e-mail: info@seoattivo.it tel. (+39) 0287197889 cell. (+39) 333 6547119

Step 3: Crea un account google Adwords.

Creazione di una Campagna di Lead Generation per Attività Locali

Step 4: Inserisci nella tua landing page il codice per il remarketing di google Adwords

Step 5: Verifica il funzionamento del remarketing della tua landingpage o pagina di atterraggio

Step 6: Trova quali sono le parole di ricerca che potrebbero interessare i tuoi utenti e più interessanti per generare traffico

Step 7: Organizza le parole in gruppi tematici

Step 8: Scrivi il testo per i tuoi annunci di Adwords e per i Sitelink e le estensioni di Callout.

Step 9: Comincia ad implementare la tua campagna in Adwords.

Step 10: Fai Partire la Campagna!

Step 11: Monitora le conversione e aggiusta le tue offerte e budget a seconda dei risultati.

Step 12: Aggiungi la funzione di remarketing per andare ad influire sulle persone che hanno visitato la tua landing page.

Step 13: Decidi se la tua campagna funziona e se è il momento di farla crescere o di ridurla.

SEOATTIVO:IT Via P. L. Monti, Saronno 21047 VA P.IVA: 02809180124 e-mail: info@seoattivo.it tel (+39) 0287197889 cell (+39) 339 654 7119
Step per la Creazione di una Campagna di Lead Generation per Attività Locali

Step 15: Esegui degli split test sui copy delle campagne e guarda quelle che rendono di più in termini di conversioni.

Step 16: Esegui split Test sulle landing Page e massimizza le conversioni

Step 17: Fai crescere la tua attività locale grazie ai clienti generati dalla attività online

Step 18: Prova a Pensare se la tua attività locale ha bisogno di pubblicità anche su Facebook

Niente di difficile, ma un buon metodo per tenere il tuo lavoro o quello della tua agenzia web sottocontrollo.

una semplice checklist per monitorare gli step per la creazione di una lead generation di successo partendo da adwords

Click To Tweet