
Workshop Campañas en LinkedIn Ads

Información

Workshop práctico de creación de campañas y captación de clientes para B2B y B2C en LinkedIn.

Objetivos

- Conocer las distintas estrategias en LinkedIn para captar clientes
- Establecer la diferencia entre nunciar en LinkedIn, generación de contenidos y contacto directo
- Comprender los distintos tipos de campañas y objetivos presentes en LinkedIn Ads
- Definir los tipos de perfiles a los cuales podemos llegar anunciando en LinkedIn y formatos de anuncios disponibles en la red
- Obtener recomendaciones de segmentación, presupuesto y estrategias de marketing en LinkedIn según el tipo de compañía y objetivo

A quién va dirigido

Dueños de empresas, responsables de Marketing y todo aquel que desee entender la diferencia entre la publicación de contenido, el anunciar en LinkedIn y las estrategias de contacto directo con posibles clientes en esta red. No requiere conocimientos previos.

Programa Académico

Clase 1

Introducción a LinkedIn como red profesional de contacto comercial. La importancia de un perfil y segmentación eficientes a la hora de captar posibles clientes. Utilización de la búsqueda avanzada de LinkedIn para encontrar prospects rápidamente. Diferencias entre estrategias de generación de contenido, LinkedIn Ads y contacto directo: ¿cuál conviene más para cada negocio?

Clase 2

Introducción al ecosistema de anuncios de LinkedIn. Configuración de cuenta publicitaria y grupos de campañas. Tipos de campañas y objetivos. Presupuesto recomendado para cada caso. Estrategias de puja y segmentación eficiente de campañas. Segmentación por ubicación geográfica, cargos, funciones y tamaño de compañía. Tipos de anuncios en LinkedIn Ads.

Clase 3

Complemento de LinkedIn Ads con estrategias de generación de contenidos. Directrices para un contenido atractivo y que nos posicione como referentes de mercado atrayendo clientes. ¿Cómo interactúan las estrategias de captación de clientes con las de posicionamiento? Armado de un plan de marketing enfocado 100% en LinkedIn.

Acerca del orador

<https://www.linkedin.com/in/lsantoro/>

Leandro Santoro es Lic. en Psicología, Emprendedor desde hace 20 años y Experto en Marketing Digital y Ventas.

Su primera compañía, PSICOFXP, se convirtió en la mayor comunidad de foros de debate de habla hispana, con un staff permanente de 40 personas, oficinas en 2 países e inversión de más de 1 millón de dólares por parte de un fondo de capitales con base en Miami.

En 2013 habiendo finalizado ese período se desempeñó como Director Comercial Regional de una agencia especializada en Programmatic Buying, y finalmente en 2015 volvió a emprender y fundó Five! Media Lab, empresa de Internet que ofrece herramientas para que micro, pequeñas, medianas y grandes empresas puedan tener estrategias eficientes de captación de clientes.

Habiendo emigrado ya hacia Europa, Five! (FiveML ÖU) hoy es una compañía con sede en Estonia que trabaja con clientes en todos los países de habla hispana de Latinoamérica y España. Leandro habitualmente da clases y capacitaciones online a particulares, cámaras y empresas sobre Marketing y Negocios Online.

Acerca de Five! Media Lab

<https://www.fivemedialab.com/>

Five! Media Lab es una Empresa de Internet con 20 años de experiencia, que ofrece herramientas para que micro, pequeñas, medianas y grandes empresas puedan tener estrategias eficientes de captación de clientes. Nos especializamos en campañas de generación de leads en Google, Facebook, Instagram y LinkedIn y automatizamos el contacto con Decisores de Compra y Potenciales Clientes en LinkedIn entregando actualmente más de 50.000 leads B2B cada mes. Éstas son algunas de las empresas que confían actualmente en nosotros para asesorarlos en Marketing Digital y Ventas:

