


I migliori **KPI** per un piano di advertising online:

- **Lead Generation**
- **Brand Awareness**

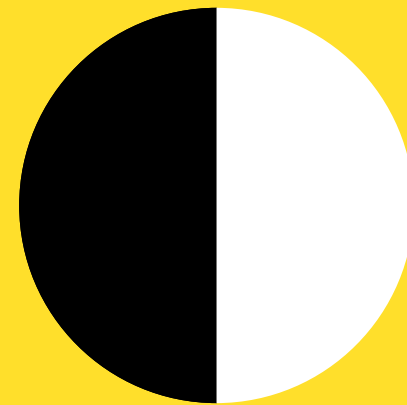
WWW.DSCOM.IT

PREMESSA

Un piano di advertising non si può improvvisare e i KPI **possono variare** in base al settore e/o al contesto dell'attività.



WWW.DSCOM.IT



×

LEAD GENERATION

K
P
I

Conversion Rate

Costo Per Lead

LifeTime Value

CR: numero di persone che vengono a contatto con il mio adv e si convertono in lead

CPL: costo medio di un lead

LTV: profitti prevedibili in base alla relazione con i clienti

WWW.DSCOM.IT

BRAND AWARENESS

- **Livello di interazione del pubblico**
- **Ricerche sul brand nel settore di riferimento**
- **Utenti di ritorno sul tuo sito internet**

WWW.DSCOM.IT

**K
P
I**



TIMING

Il KPI per la **lead generation** è caratterizzato dalla conversione possibile anche sul **breve periodo**, se si parla di **brand awareness** dalla percezione e resa delle iniziative sul **medio e lungo periodo**.

WWW.DSCOM.IT

WWW.DSCOM.IT



**CONTATTAMI PER
RICEVERE MAGGIORI
INFOMRAZIONI**