
KPI per l'advertising online

quali sono i migliori per
la lead generation e la
brand awareness?



www.dscom.it

**I KPI per
l'advertising
online sono
molto
variabili in
base al
contesto**



www.dscom.it

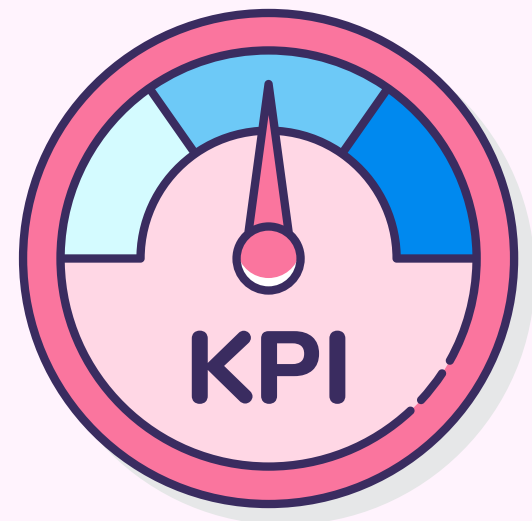
Lead generation:

CR: quante persone che vengono a contatto con il mio adv si convertono in lead?

CPL: quant'è il costo medio di un lead?

LTV: quanto vale un lead per me? gli vendo solo una volta o gli vendo più volte nel corso del tempo?

www.dscom.it



Brand awareness:

- Quante ricerche sul mio brand vengono fatte sui motori di ricerca
- I clienti già acquisiti acquistano più facilmente? Se sì, vuol dire che la brand awareness ha funzionato
- Utenti di ritorno sul tuo sito internet

www.dscom.it



E se vogliamo unire le due strategie?

- *quanti visitatori arrivano sul sito*
- *la percentuale di visitatori sul blog che cliccano una CTA che rimanda ad una landing page*
- *la percentuale di quelli che atterrano sulla landing e compilano il form*
- *e poi, per associarla ad un ROI, la percentuale di questi che diventa cliente.*

www.dscom.it



**CONTATTAMI PER
STUDIARE LA TUA
STRATEGIA ONLINE**



www.dscom.it