

AVVOCATO MARINA BERNARDI

LEAD GENERATION E SOCIAL NETWORK

Analizziamo Facebook, Instagram e LinkedIn

Cos'è un Social Network

I Social Network sono delle piattaforme online, dei servizi che favoriscono l'interazione tra utenti e l'accesso, diffusione e scambio di beni e servizi.

Cos'è la Lead Generation

Insieme di strategie e tecniche per l'acquisizione di un contatto/potenziale cliente

Facebook

Facebook Ads: campagna che permette di raccogliere contatti per la propria azienda, senza indirizzare gli utenti ad un sito web esterno. Se l'utente è interessato ad acquisire il contenuto pubblicizzato nell'inserzione, basterà cliccare sul post per far comparire un form già precompilato con i dati dell'utente medesimo, consentendogli di iscriversi alle liste di contatti dell'azienda.

Instagram

Non abbiamo un sistema al pari Facebook Ads.
Lead Generation e marketing diretto dovranno
essere praticati in "vecchio stile"

LinkedIn

LinkedIn Ads: permette di creare inserzioni/annunzi pubblicitari volti a fare vera e propria attività di lead generation, al fine di individuare potenziali clienti in pochi minuti.

**è lecita la lead generation
al di fuori dei confini dei
servizi di Ads?**

Facebook - LinkedIn

NO: praticare marketing diretto senza ricorrere ai sistemi di Ads è contrario ai termini di utilizzo

Instagram

SI (non ci sono ostacoli nei termini d'uso)

MA ATTENZIONE



**Problemi di contrasto al GDPR per assenza
del consenso**