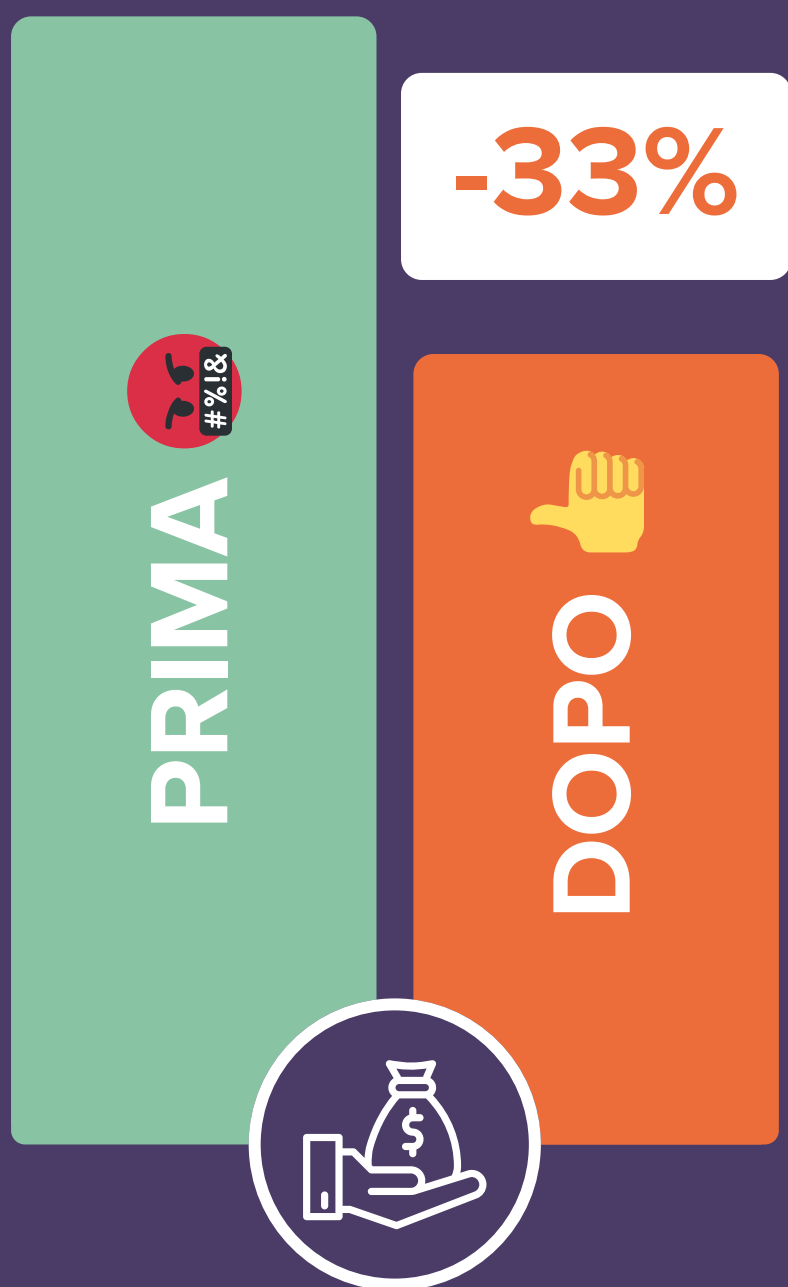


CONVERTI DI PIÙ SPENDENDO DI MENO



COSTO PER SQL

Caso Studio:
come abbiamo ridotto
del 33% il costo di
acquisizione Lead
qualificati su **Meta Ads**

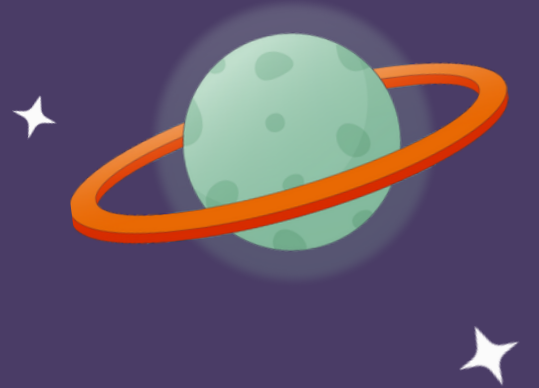
Scorri 



SITUAZIONE INIZIALE

- Campagne local **LEAD ADS** di Meta per acquisire contatti, appuntamenti e ingressi in store per dei **concessionari d'auto**.
- Campagne settate correttamente a livello di targeting demografico, con l'impostazione precisa delle zone frequentate dall'audience target. **Nonostante ciò Meta continuava a colpire utenti distanti dai concessionari.**





PROBLEMI RISCONTRATI

- CPL buono ma **molti lead fuori zona**, quindi non lavorabili a livello commerciale perché troppo distanti dai concessionari.
- Di conseguenza **c'era dispersione di budget** a causa di costo per appuntamento (CPAPP) e costo di acquisizione cliente (CAC) non ottimale.





TARGETING GEOGRAFICO

Inizialmente il targeting era impostato per raggiungere esclusivamente le persone che si trovavano in **un raggio di 40km dai due concessionari del nostro cliente.**


*** Luoghi** ⓘ

Raggiungi le persone che vivono o si trovavano in questo luogo di recente.

Italia

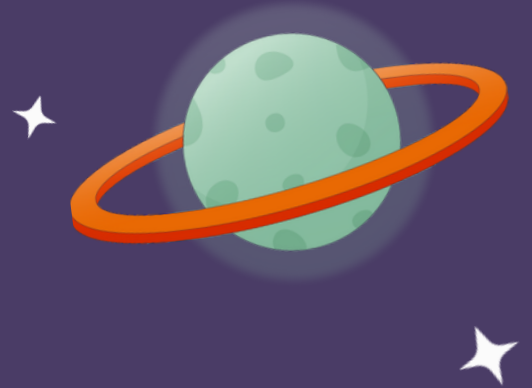
- ✓ 34/a Via Vercelli, Borgo Vercelli, Piedmont, Italia + 40km ▼
- ✓ 46/c Via Borgomanero, Paruzzaro, Piedmont, Italia + 40km ▼

Q Cerca luoghi Sfoggia



ⓘ 📍 Rilascia puntina





TEST E IPOTESI DA VALIDARE

Per aiutare l'algoritmo di Meta Ads ad intercettare le audience target corrette, abbiamo deciso di effettuare 3 modifiche:

- Lanciare nuove campagne per dare **segnali nuovi e più corretti all'algoritmo.**
- Aggiungere nel copy delle Ads **la zona in cui si trovavano i concessionari.**
- **Modificare il geotargeting** impostando le zone da NON COLPIRE, quindi aggiungendo aree da escludere.












INSERITI LUOGHI IN ESCLUSIONE


Abbiamo inserito **aree e regioni in esclusione**.


Per le campagne Local abbiamo notato con diversi clienti, che questa impostazione per quanto possa sembrare superflua, è in realtà impattante per escludere audience fuori target geografico.

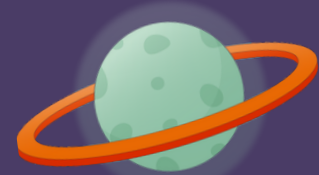
*** Luoghi** ⓘ

Raggiungi le persone che vivono o si trovavano in questo luogo di recente.

-  Sicilia
-  Trentino-Alto Adige
-  Tuscany
-  Umbria
-  Veneto
-  34/a Via Vercelli, Borgo Vercelli, Piedmont, Italia + 40km ▾
-  46/c Via Borgomanero, Paruzzaro, Piedmont, Italia + 40km ▾

 Includi ▾ Sfoglia



INSERITA LA ZONA NEL COPY

Abbiamo inserito nel copy delle Ads diverse frasi inequivocabili per aiutare l'algoritmo di META e al contempo disincentivare i clic da parte di utenti fuori zona.

Per capirci: **“Sei a Varese e stai pensando di cambiare la tua auto?”**

Oltre a varianti come nell'immagine di seguito.



Autoarona Spa - AUDI Zentrum ARONA

13 agosto alle ore 17:31 · 

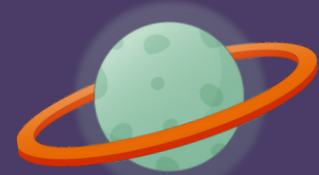


Cerchi una vettura elegante, connessa, dall'animo sportivo e con prestazioni straordinarie?

Autoarona ha la soluzione perfetta per te: I modelli Audi sono disponibili a partire da 279 € al mese in Pronta Consegna!

Scegli il modello che preferisci, compila il form e verrai contattato da un nostro consulente per fissare un appuntamento e venire a testarla nel nostro **Showroom di Paruzzaro e Borgo Vercelli**

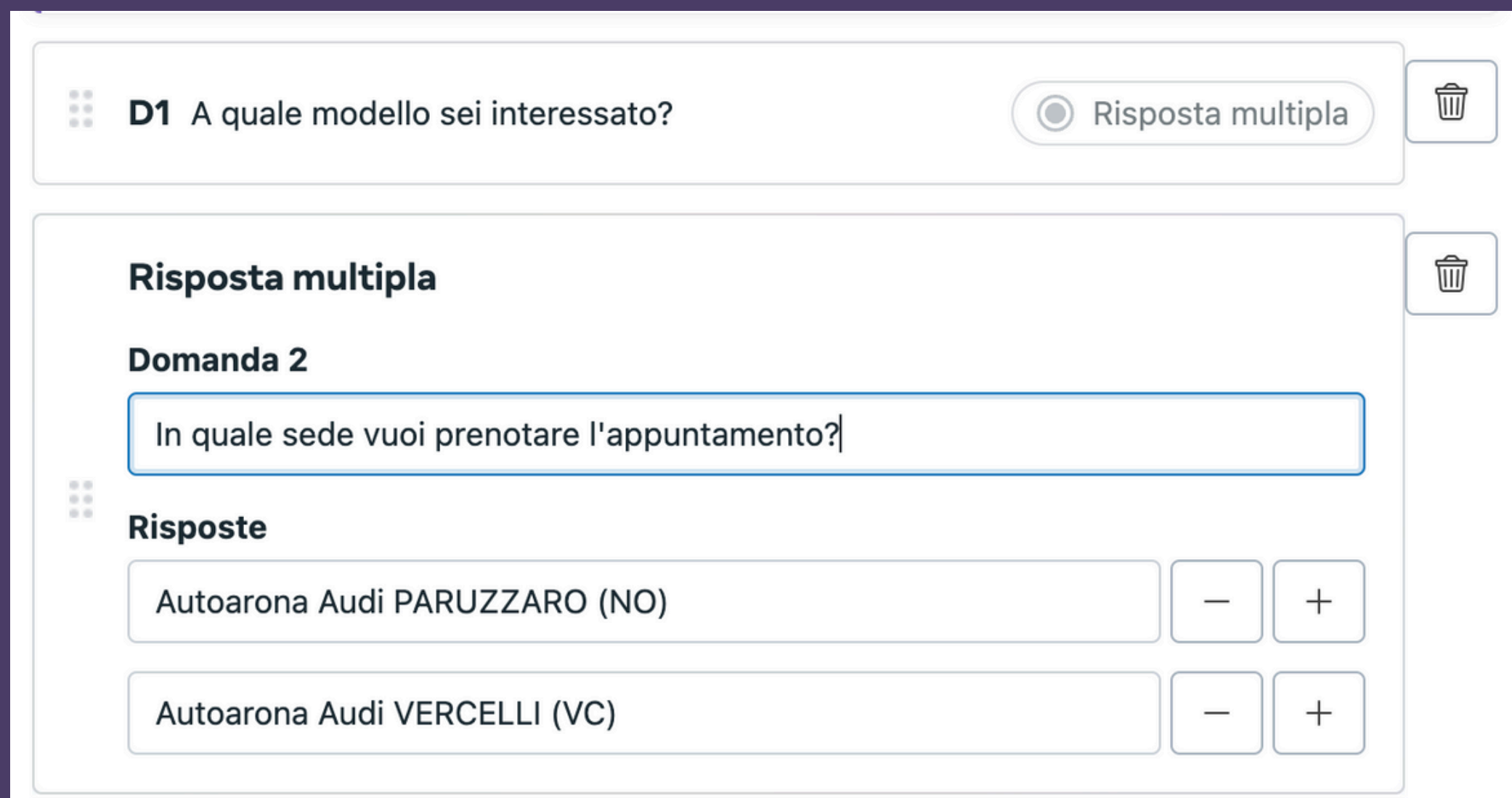






INSERITO LA SCELTA DELLA SEDE

Abbiamo inserito nel modulo interattivo di Meta una **domanda a risposta multipla** in cui l'utente doveva indicare la sede del concessionario di sua preferenza per fissare l'appuntamento.

Questa scelta consapevole fungeva da ulteriore filtro per scremare utenti fuori zona.



D1 A quale modello sei interessato? Risposta multipla 

Risposta multipla 

Domanda 2

In quale sede vuoi prenotare l'appuntamento?

Risposte

Autoarona Audi PARUZZARO (NO)	-	+
Autoarona Audi VERCELLI (VC)	-	+





RISULTATI OTTENUTI

In 30 giorni di test abbiamo ottenuto un netto miglioramento delle Performance:

- Il Numero di Lead e il CPL è rimasto invariato...
- **Ma il costo per Sales qualified lead è stato ridotto del 33%**

L'azienda a parità di investimento pubblicitario su Meta Ads, ha quindi generato un numero maggiore di appuntamenti e opportunità commerciali.

Problema risolto e reparto Sales felice come una Pasqua 🍌 😊





Questo post ti è stato utile?



Condividilo con i tuoi contatti;



Salva il post per rileggerlo in futuro;



Seguimi per non perdere altri contenuti;

La tua azienda ha bisogno di **consulenza strategica e operativa** per migliorare le Performance di Lead Generation?

Vai su www.secretkey.it per contattarci!