



Sito: www.cofimp.it

Settore: Formazione

La business school dell'impresa contemporanea, laboratorio di ricerca e innovazione nella formazione e consulenza

Situazione Iniziale

Cofimp ha lanciato un programma di corsi di Alta Formazione e ha voluto affiancare ai canali pubblicitari tradizionali il canale Internet

Obiettivo

L'obiettivo è stato di raccogliere almeno la metà delle iscrizioni tramite Internet

Intervento Euro.runner

Per potere quantificare in modo preciso la spesa pubblicitaria media per ciascuna pre-iscrizione tramite internet, si è deciso di investire tutto il budget in campagne pay-per-click nei motori di ricerca e nei siti partner di contenuto. Con questo metodo, infatti, è facile misurare l'efficacia delle campagne in termini di costo per conversione.

Attività pre-campagna

- Analisi e scelta keyword
- Creatività per gli annunci testuali
- Landing page
- Implementazione tracciamento conversioni

Attività in corso d'opera

Ottimizzazione in base al costo/conversione di:

- keyword
- annunci
- landing page

Campagne effettuate:

Keyword advertising

Network: Google Adwords (Google, Virgilio, Libero, Supereva, Tiscali, Excite)

Content targeting

Network: Google Adsense – rete italiana (Alice, Libero, Ansa, Dada, QN.net, Html.it, Monster.it, Leonardo.it, altri)

Corsi pubblicizzati:

- Cina
- Logistica
- Marketing
- Contrattualistica
- Design
- Sicurezza informatica

Risultato Finale

Nei primi 6 mesi di campagna oltre 5.500 visitatori hanno visitato le schede di presentazione online dei corsi. Sono state inviate oltre 250 pre-iscrizioni per i 6 corsi elencati

In particolare, ha avuto successo la campagna per il corso sul Business in Cina, con 3.500 visitatori e ben 135 richieste di informazioni