

---

# META ADS: COME CREARE UNA CAMPAGNA DI LEAD GENERATION

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

Trovare nuovi lead per molte aziende è fondamentale, ma può essere anche complesso: l'advertising su Meta può rivelarsi un'attività efficace per generare lead in modo continuativo e scalabile. In questo corso viene esposta una panoramica sull'ecosistema di Meta Ads, per poi sviluppare una strategia di base di campagna. In seguito vengono mostrati i passaggi pratici per costruire e configurare una campagna di lead generation con modulo interattivo.

## PROGRAMMA

### PROGRAMMA DIDATTICO

- Introduzione all'ecosistema Meta Ads
- Configurazione di Meta Business Suite: Business Manager, Ad Account
- Sviluppare una strategia: obiettivi, target, messaggi, stagionalità, budget
- Configurare una campagna: obiettivi, pubblico, posizionamenti
- Creare le inserzioni: formati, visual, testi
- Creare un modulo interattivo
- Pubblicazione e approvazione: policy di Meta
- Remarketing: pubblico personalizzato, campagna di remarketing

Si richiede un'utenza Facebook e l'accesso ad una pagina in qualità di amministratore.

## OBIETTIVI FORMATIVI

- Comprendere il panorama di Meta Advertising
- Creare una campagna di lead generation con modulo interattivo

## DESTINATARI

---

Il corso è pensato per Marketing Specialist che lavorano in azienda e per Marketer freelance alle prime armi con le campagne di lead generation su Meta Ads.

## DOCENTI

---

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

## NOTE

---

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

## REQUISITI

- Pc o smartphone
- Account Facebook personale e accesso ad una pagina Facebook come amministratore
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

## REFERENTI

## DATE E PREZZI

### Live Webinar

-----  
**Edizione di:** Aprile 2025

**Scheduling:**

14/04/2025 dalle 14:00 alle 18:00

16/04/2025 dalle 14:00 alle 18:00

**PREZZI:**

**Quota NON associato e privato:** € 560.00 + IVA

**Quota associato:** € 460.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Erogato come **Webinar**