LinkedIn Advertising





Fase del funnel



Per le inserzioni su LinkedIn è meglio concentrarsi sulla fase di **Awareness** e **Consideration** del funnel.

Questo perché LinkedIn è una piattaforma **professionale** dove gli utenti potrebbero essere più inclini a informarsi sul marchio e sui prodotti prima di prendere una decisione d'acquisto.

03



Contenuti

Potrebbe essere più impegnativo far conoscere il brand su LinkedIn, rispetto ad altre piattaforme più orientate al consumo come Instagram o Facebook. Tuttavia LinkedIn offre diverse opportunità uniche:

- Targeting preciso
- Posizionamento professionale
- Networking e partnership (B2B)

VISUALS PROFESSIONALI

Immagini di alta qualità delle magliette Poker Player Reraise, indossate da persone giovani, dinamiche e professionali. Con un tocco di personalità che rifletta l'**identità** e l'**unicità** del brand.

COPY COINVOLGENTE

Testi che catturano l'attenzione e comunicano il **valore** unico delle magliette Reraise, utilizzando un tono appropriato per LinkedIn, professionale ma intrigante. Ad esempio, "*Esprimiti al tavolo e fuori.* Scopri le magliette Poker Player Reraise: lo stile perfetto per i professionisti del poker".

CTA CHIARO

Invito all'azione diretto e professionale, come "**Scopri di più**".

OBIETTIVO:

L'obiettivo della nostra campagna di LinkedIn Ads sarà quello di aumentare la consapevolezza e favorire la considerazione del marchio Reraise Potremmo posizionare Reraise come partner ideale per casinò, sale da gioco, eventi di poker e marchi di accessori da poker, offrendo soluzioni di abbigliamento personalizzato di alta qualità e creando collaborazioni vantaggiose per entrambe le parti.

DISTRIBUZIONE:

Utilizzeremo le avanzate opzioni di targeting di LinkedIn per raggiungere decision maker all'interno di casinò, sale da gioco, organizzatori di eventi di poker e marchi di accessori da poker. Inoltre, sfrutteremo gli annunci sponsorizzati e i contenuti sponsorizzati per massimizzare la visibilità del nostro marchio e delle nostre offerte.

RETARGETING:

Dopo che gli utenti avranno interagito con le inserzioni, saranno inclusi in un pubblico personalizzato per il retargeting. Questo pubblico sarà poi raggiunto con ulteriori annunci mirati per guidarli attraverso il processo di conversione, ad esempio offerte speciali o testimonianze dei clienti.

SOCIAL MEDIA ADVERTISING



CAMPAIGN 1

Collaborazioni con Casinò e Sale da Gioco: Reraise potrebbe stabilire partnership con casinò o sale da gioco per fornire abbigliamento personalizzato o sponsorizzare eventi legati al gioco. LinkedIn può essere utilizzato per connettersi con decision maker all'interno di queste organizzazioni e proporre opportunità di collaborazione.



CAMPAIGN 2

Fornitura per Eventi e Tornei di

Poker: Reraise potrebbe fornire abbigliamento personalizzato per eventi di poker, tornei o manifestazioni legate al gioco d'azzardo. Questo potrebbe includere magliette, felpe, cappellini, personalizzate con il logo dell'evento o dei suoi sponsor.



CAMPAIGN 3

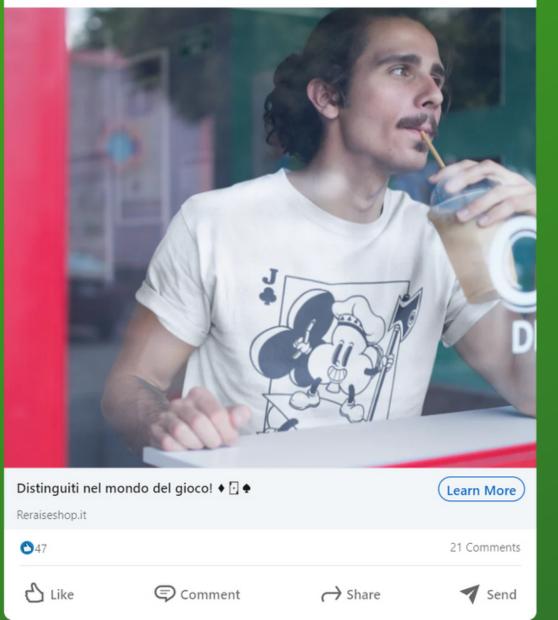
Partnership con Marchi di Accessori

da Poker: Reraise potrebbe cercare partnership di marketing con aziende nel settore del gioco d'azzardo, come produttori di carte da gioco, software per casinò o piattaforme di gioco online, per offrire sconti incrociati ai propri clienti. Potrebbe creare sinergie tra marchi complementari e aumentare la visibilità reciproca.

...



personalizzato? Reraise offre soluzioni di abbigliamento uniche e di alta qualità, perfette per il vostro staff e i vostri eventi. Diamo un'occhiata alle nostre opzioni e facciamo la differenza insieme!







Reraise