

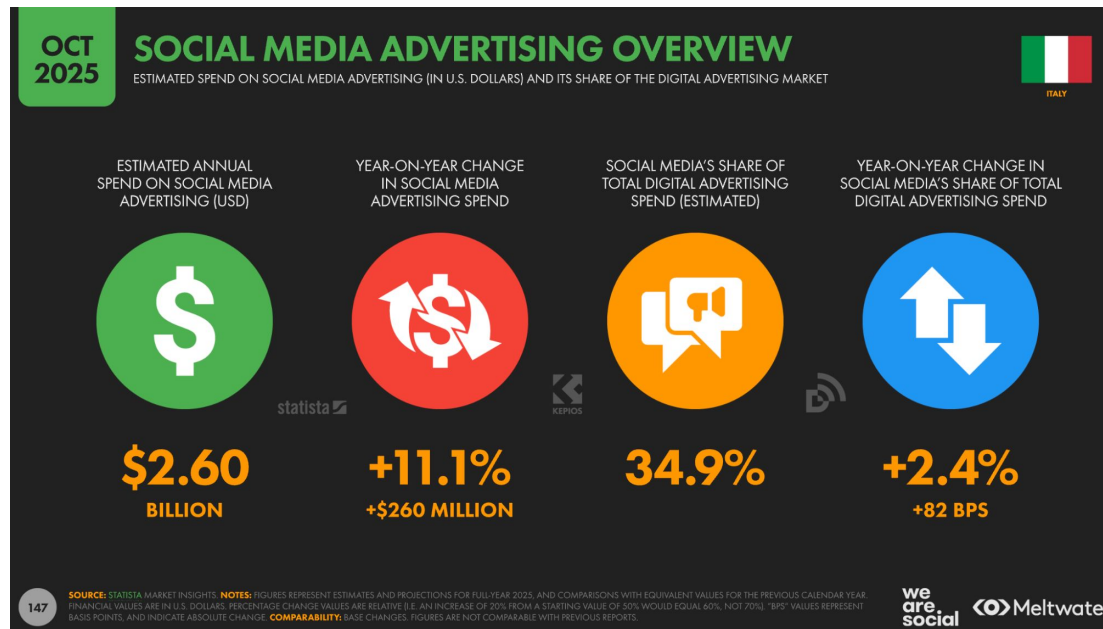
LinkedIn Advertising PRO

Settembre 2026

Comprendere le LinkedIn ADS: numeri e trend

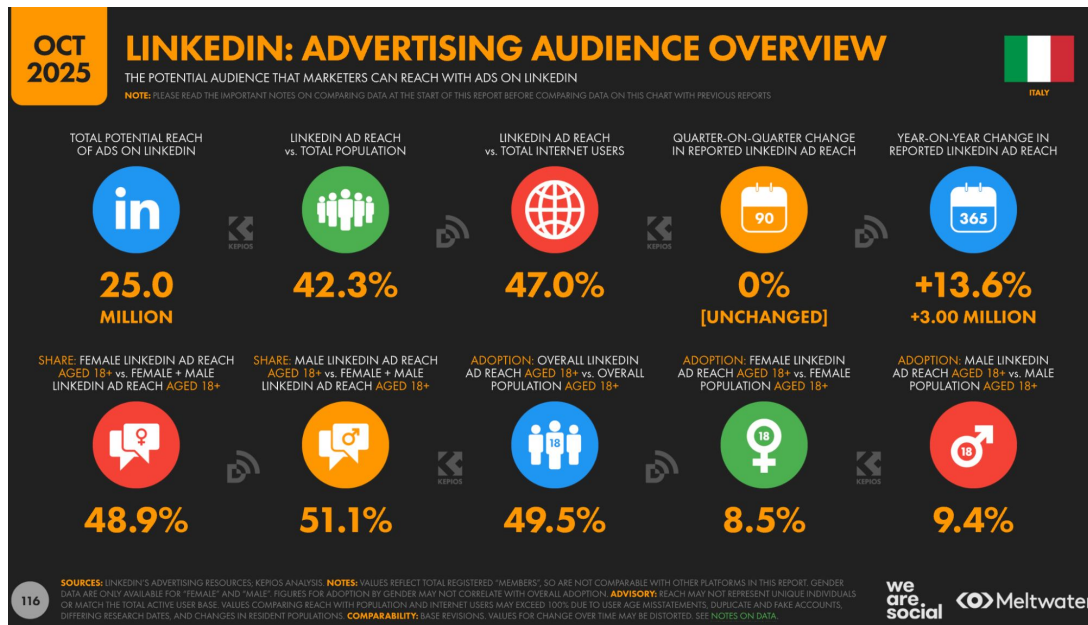
CONTENT TYPE	Mobile			Desktop		
	2021 (%)	2026 (%)	Change	2021 (%)	2026 (%)	Change
Single Creator Posts	63%	46%	-17pp	57%	45%	-12pp
Multiple Creator Posts	12%	12%	—	15%	11%	-4pp
Suggested Posts	0%	11%	+11pp	0%	8%	+8pp
Promoted Company Content	15%	20%	+5pp	16%	26%	+10pp
LinkedIn Ads	4%	9%	+5pp	5%	9%	+4pp
Organic Company Content	6%	2%	-4pp	7%	1%	-6pp

Fonte: Algorithm Report 2026



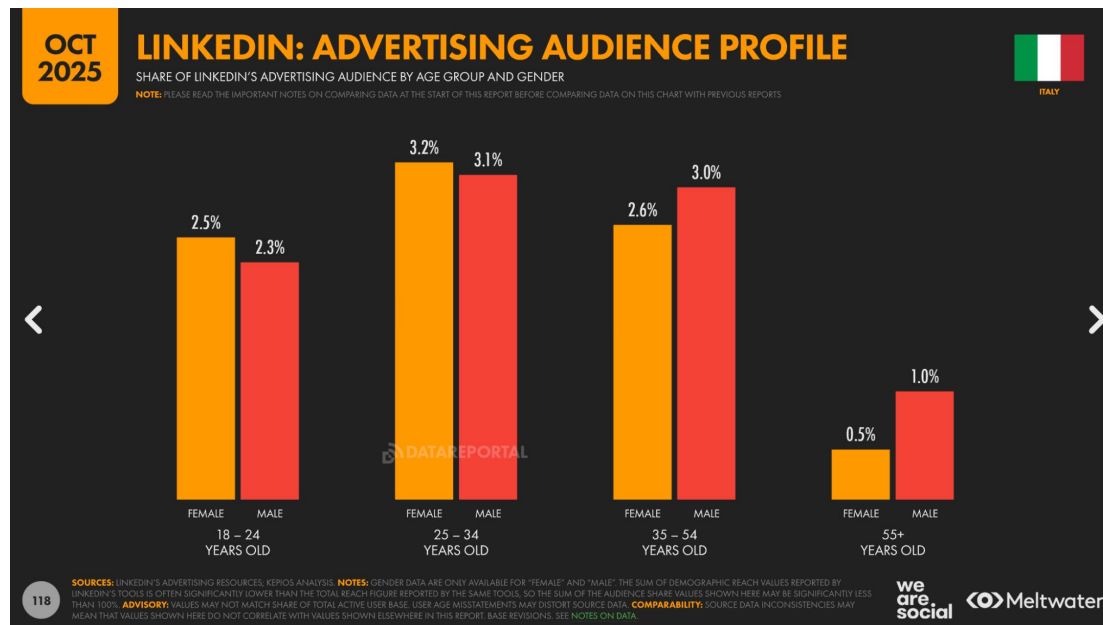
La spesa di social media ads è il 34,9% del digital advertising

Fonte: Digital 2026 Italia (we are social e Meltwater)



Le LinkedIn ads raggiungono il 42% della popolazione maggiorenne

Fonte: Digital 2026 Italia (we are social e Meltwater)



Tutte le fasce demografiche in età lavorativa sono presenti

Fonte: Digital 2026 Italia (we are social e Meltwater)

20-30% 

Il ROI è migliorato del 20-30% anno su anno nell'ultimo esercizio fiscale.

2-3x 

Incremento di 2-3 volte nei *brand attributes* che fanno pubblicità su LinkedIn.

33% 

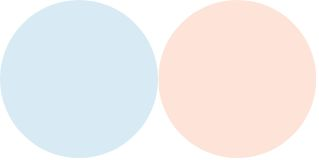
Aumento del 33% nell'intenzione di acquisto grazie all'esposizione agli annunci su LinkedIn.

6x 

Messaggi di branding e acquisizione aumentano di 6 volte la possibilità di conversione.

Fonte: LinkedIn

	f	G	in
CPC	€1.60	€5.19	€5.98
CPM	€9.18	€234.64	€34.33
CTR	0.61%	4.26%	0.57%
Cost per company influenced	€128.70	€110.37	€70.11
Cost per contact influenced	€231.77	€362.39	€1,033.29
ROAS	51%	67%	121%
Influenced New Business Deals	2%	31%	36%
Share of Budget	8%	33%	41%



Indice

- Comprendere le LinkedIn ADS: numeri e trend
- A cosa serve fare advertising su LinkedIn?
- Gestire gli account pubblicitari
- Scegliere il giusto obiettivo
- Creazione delle audience con gli attributi professionali
- Creazione delle audience avanzate
- Misurazioni e conversioni
- Formato
- Budget, pianificazione e offerta
- Annunci
- Modulo lead
- Analisi
- Casi e strategie