Liste di aziende su LinkedIn Ads

si scelgono aziende, si contano persone

Soglie del pubblico, divisione dei gruppi, lettura dei risultati

1 Tre numeri da non confondere

Conta le aziende	Conta le righe	Conta le persone
fino a 200	**almeno 300**	**almeno 300**
aziende scelte con la selezione diretta dei nomi (Company Names)	righe nel CSV aziendale: è un requisito del file	profili di iscritti nel pubblico finale di ogni gruppo, dopo località e filtri

Nell'ABM un account è un'azienda
la soglia di LinkedIn conta le persone, non le aziende

2 Dividi la lista solo in gruppi sopra i 300 profili

Numeri d'esempio: una lista di 30 aziende selezionate direttamente



Dipendenti ≠ profili
in Italia e nello SEE si abbinano solo gli iscritti che hanno accettato la funzione

Espansione del pubblico
attiva per impostazione predefinita, aggiunge persone simili: disattivala per tenere il perimetro

Niente aziende estranee per superare la soglia
rivedi la divisione o riunisci aziende con esigenze compatibili

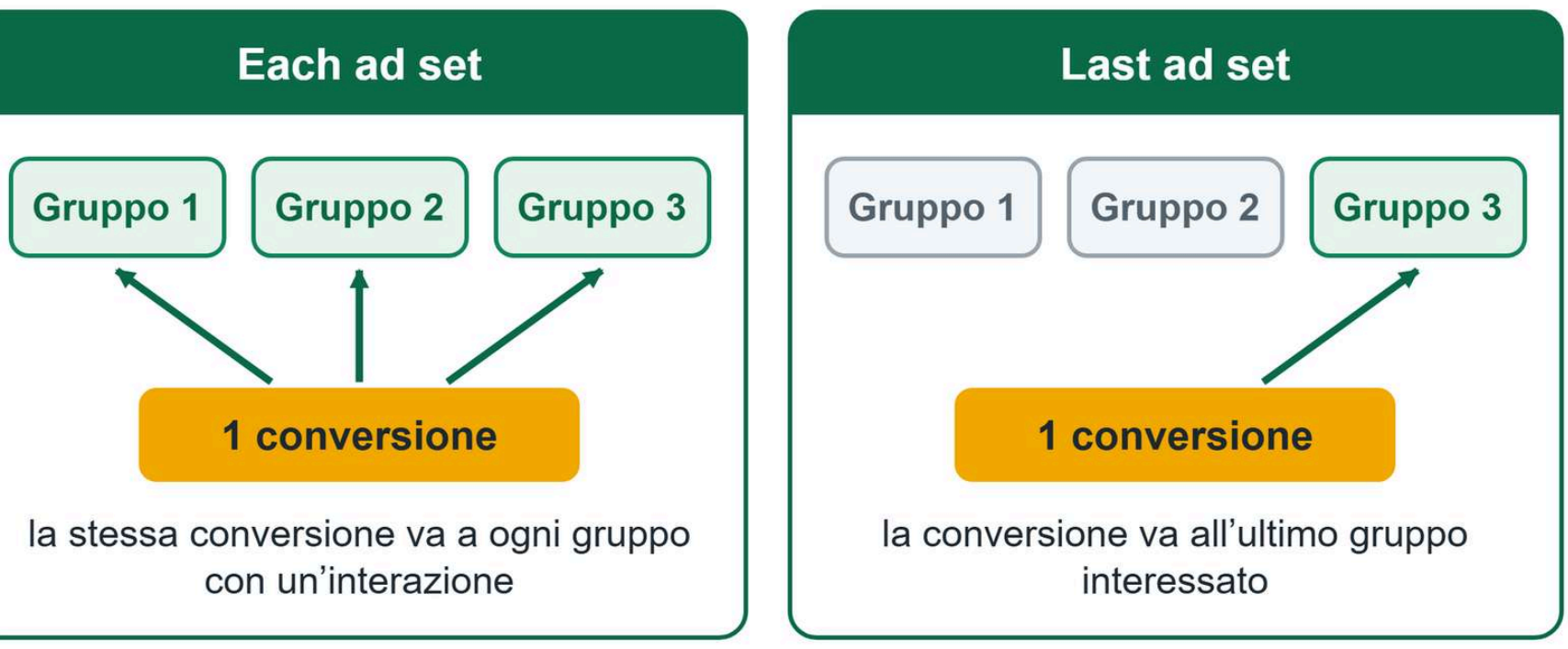
3 Leggi i risultati senza contarli due volte

Frequenza media, con numeri d'esempio

6.000	÷	1.000	=	6
impression, cioè esposizioni		profili raggiunti		esposizioni medie per profilo

È una media di stime: alcune persone vedono l'annuncio molte più volte, altre quasi mai. Guarda come si distribuisce fra le aziende.

Due modelli di attribuzione delle conversioni



Sommare i totali dei gruppi può contare due volte

Companies Hub: un trattino è un dato sotto soglia
non uno zero; e le impression non dicono chi ha visto l'annuncio

Fonte: documentazione LinkedIn consultata l'8/11/2026; numeri d'esempio

KLC www.klc.it

Fonte: KLC · LinkedIn Ads su una lista di aziende: come impostare una campagna ABM
https://www.klc.it/blog/campagne/linkedin-ads-liste-aziende-abm/