



HubSpot gera leads qualificados com as Atualizações patrocinadas no feed do LinkedIn

Na busca por leads qualificados, a HubSpot – pioneira em marketing "inbound" – usou as Atualizações patrocinadas do LinkedIn para chegar até os profissionais de marketing com conteúdo propício e relevante em seu feed do LinkedIn. Como resultado, o LinkedIn gerou mais potenciais clientes de qualidade do que qualquer outra plataforma de geração de leads durante o período da campanha.

Desafio

A HubSpot desejava gerar o interesse por parte de profissionais de marketing em empresas de pequeno e médio porte, atingindo o público alvo com material líder de mercado (e-books, seminários web e guias de "como fazer"), com o objetivo final de gerar tráfego e leads.

Solução

O LinkedIn forneceu o contexto profissional correto para a HubSpot conectar-se e construir um relacionamento com os profissionais de marketing. As Atualizações patrocinadas permitiram que seu conteúdo relevante aparecesse junto a conteúdo orgânico nos feeds do LinkedIn dos usuários, apresentando mensagens altamente visíveis à públicos específicos onde quer que estivessem acessando: PC, celular ou tablets.

Como parte de sua campanha de Atualizações patrocinadas, a HubSpot:

- Expandiu seu alcance de segmentação entre os públicos mais relevantes para cada peça de conteúdo;
- Promoveu suas ofertas de melhor desempenho em um contexto profissional;
- Reforçou seu programa de geração de leads e captou informações de contato;
- Recebeu feedback instantâneo sobre qual conteúdo gerou maior interesse.

Resultados

As Atualizações patrocinadas do LinkedIn têm sido uma das campanhas de geração de potenciais clientes de maior sucesso para a HubSpot, visto que a qualidade dos leads é muito superior às outras plataformas de mídia pagas.

- **400%** mais potenciais clientes no seu público-alvo em comparação aos esforços de geração de leads em outras plataformas
- **Uma das maiores** gerações de leads pagas durante a campanha

Capturas de tela da campanha

A HubSpot utilizou as Atualizações patrocinadas para conseguir potenciais clientes de qualidade segmentados, divulgando suas melhores ofertas e conteúdos a profissionais de marketing com o conteúdo orgânico do LinkedIn.



HubSpot · Sponsored

There's about to be a huge shift in the way we think about social media as a marketing tool. Make sure you are prepared:



The Future of Social Media Lead Management
[offers.hubspot.com](#) · 44% of marketers self-professed either “advanced” or “expert” level social media ability. It comes as no surprise that most marketers now understand the business value of social media. The question is, how do you take social to...

+ Follow HubSpot · Like (60) · Comment (1) · Share · 2 months ago



HubSpot · Sponsored

Did you know that you can design professional-looking infographics right in PowerPoint? No designer or fancy software required! Grab some templates and get started:



Free Template: How to Easily Create Five Fabulous Infographics in PowerPoint
[offers.hubspot.com](#) · Learn how to design amazing infographics with nothing but powerpoint with our free template: How to Create 5 Fabulous Infographics in...

+ Follow HubSpot · Like (790) · Comment (65) · Share · 1 month ago

"As Atualizações patrocinadas do LinkedIn são o casamento perfeito entre seu público profissional e nosso conteúdo promocional. Essa ferramenta não apenas gera potenciais clientes, mas nos traz potenciais clientes de qualidade que fazem parte do nosso mercado de B2B a um custo por lead razoável para nossos negócios."

Mike Volpe
CMO
HubSpot

Acesse lnkd.in/SponsoredUpdates e descubra como as Atualizações patrocinadas do LinkedIn podem gerar resultados para seus negócios.