



Talon.One aumentou a eficiência da geração de leads no LinkedIn

Sede: Berlim, Alemanha | Nº de funcionários: 51 – 200 | Setor: Tecnologia da Informação e Serviços

Objetivos

- Gerar leads qualificados e em escala para desenvolver os negócios globalmente

Abordagem

- Adoção de uma abordagem de funil de conversão permanente no LinkedIn, usando dados da plataforma para implementar uma estratégia de segmentação com base em perfis ideais
- Criação de conteúdo para cada estágio do ciclo do cliente, do conhecimento e consideração até a conversão, por meio de uma combinação de formatos de anúncios
- *Retargeting* dos públicos com base nos níveis de engajamento, desenvolvendo potenciais clientes com maior interesse para uma possível conversão

“ Adotar uma abordagem de funil de conversão no LinkedIn fez uma grande diferença em nossos resultados. Alcançamos uma taxa de conversão de retargeting acima de 20%, o que significa que 1 em cada 5 potenciais clientes que desenvolvemos por meio do retargeting acabou se tornando um lead. Além disso, o custo médio por conversão é relativamente baixo. ”



Katarina Slemenik | Líder de Marketing, Talon.One

1 em 5

Taxa de conversão de retargeting

