



Hubspot génère des leads qualifiés grâce aux Sponsored Updates de LinkedIn

Dans un objectif de génération de Leads, Hubspot, pionnier de l'inbound marketing, utilise les Sponsored Updates pour s'adresser à une cible de Marketeurs et diffuser du contenu pertinent dans leur flux d'actualité LinkedIn. Ainsi LinkedIn leur a permis de générer plus leads qualifiés que toutes les autres plateformes de génération de leads utilisées durant la période de la campagne.

Les défis

Hubspot souhaitait susciter de l'intérêt auprès de marketeurs dans de petites et moyennes entreprises en les ciblant avec des ebooks, webcasts et guides pour générer du trafic et des leads.

La solution

LinkedIn a fourni le contexte professionnel approprié pour permettre à HubSpot d'établir et de développer des relations avec les spécialistes du marketing. Les Sponsored Updates ont permis à son contenu pertinent d'apparaître avec le contenu organique des flux LinkedIn des membres, diffusant ainsi des messages à forte visibilité à des audiences spécifiques sur PC, mobile ou tablette.

Dans le cadre de sa campagne de Sponsored Updates, HubSpot a :

- Eu un meilleur taux de couverture sur son coeur de cible pour chaque contenu diffusé
- Promu ses meilleures offres dans un contexte professionnel
- Renforcé son programme de génération de prospects et obtenu des contacts qualifiés
- Obtenu un feedback instantané sur le contenu suscitant le plus d'intérêt


Les résultats

Les Sponsored Updates de LinkedIn représentent l'une des campagnes de génération de leads les plus réussies pour HubSpot grâce à une qualité de leads bien supérieure à celle des autres médias payants.

- **400%** de leads en plus (appartenant au coeur de cible) par rapport aux autres plateformes utilisées

Captures d'écran de la campagne

HubSpot a utilisé les Sponsored Updates pour générer des leads qualifiés et ciblés en promouvant ses meilleures offres et son meilleur contenu auprès d'une cible de marketeurs et ce, en parallèle du contenu organique diffusé sur 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

"Les Sponsored Updates représentent le mariage parfait entre l'audience professionnelle de LinkedIn et notre contenu promotionnel. Cet outil ne sert pas uniquement à obtenir des clients potentiels : il nous apporte des leads de qualité dans notre marché cible B2B, et ce à un coût unitaire avantageux."

Mike Volpe

Directeur du marketing
HubSpot

Pour découvrir comment les Sponsored Updates de LinkedIn peuvent vous aider à obtenir des résultats pour votre entreprise, consultez emea.marketing.linkedin.com/success-stories.