Linked in Marketing Solutions

LinkedIn Sponsored InMail

Gere mais leads ao distribuir conteúdo relevante da forma mais pessoal possível – na caixa de entrada dos nossos usuários.

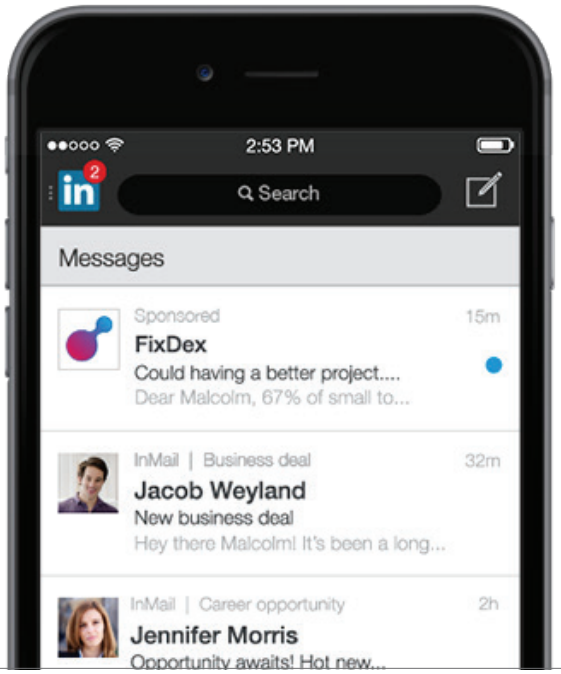
Campanhas tradicionais de e-mail marketing são desafiantes

Apesar de o e-mail continuar sendo o principal canal utilizado por profissionais de marketing, a gestão de listas de distribuição, a personalização de conteúdo e a otimização para dispositivos móveis permanecem entre os principais desafios das campanhas de e-mail marketing[1]. Enquanto os dispositivos móveis vêm desempenhando um papel cada vez mais importante no alcance de potenciais clientes, apesar das dificuldades para otimização da experiência.

Sponsored InMail: ultrapasse os limites do e-mail marketing tradicional

Descubra uma nova maneira de aumentar a eficácia de suas campanhas de marketing e gerar leads a partir do LinkedIn.

- Alcance usuários apenas quando eles estiverem ativos no LinkedIn para aumentar o engajamento
- Desperte o interesse de seu público-alvo pelo computador e dispositivos móveis
- Gere conversões ao apresentar mensagens personalizadas no ambiente da caixa de entrada do LinkedIn



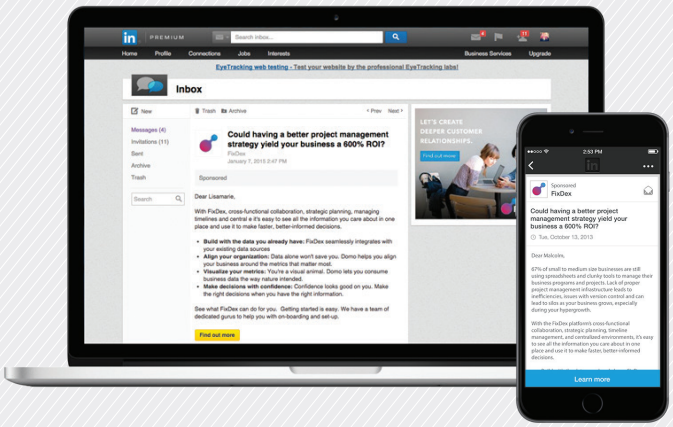
Transforme seus destinatários em leads qualificados

O Sponsored InMail faz parte da experiência nativa e nossos usuários dão valor ao conteúdo personalizado enviado diretamente para suas caixas de entrada no LinkedIn . Direcione suas mensagens às pessoas que a sua empresa mais deseja engajar.

Alcance os leads certos e transforme-os em clientes

O Sponsored InMail é a forma mais direta de engajar potenciais clientes no LinkedIn, tanto pelo computador quanto em dispositivos móveis. Suas mensagens de Sponsored InMail são enviadas **apenas quando destinatários estiverem navegando no LinkedIn**, o que significa que eles já estarão engajados no site. Com Sponsored InMail, 100% das mensagens que você envia são entregues diretamente na caixa de entrada do seu público-alvo, evitando que sejam devolvidas ou bloqueadas como spam.

[1] "Email Marketing Challenges According to US Publishing Professionals, Sep. 2014," eMarketer, 2014.



Alcance vários objetivos com o Sponsored InMail

- Aumente a conversão com a divulgação direcionada de serviços e produtos
- Envie convites personalizados para seminários online ou eventos ao vivo
- Incentive o download de infográficos, artigos técnicos, e-books e outros materiais

Distribua conteúdo relevante da forma mais pessoal possível – na caixa de entrada dos nossos usuários

1. **Identifique** seu público-alvo por localidade, empresa, setor, cargo, competências, formação acadêmica e mais.
2. Faça uma **estimativa** do seu investimento total e da faixa de preço com base no público disponível.
3. **Personalize** sua mensagem de acordo com seu público-alvo com um forte call to action.
4. **Lançamento fácil** das suas campanhas de marketing: deixe a equipe do LinkedIn criar, testar e implementar suas campanhas de Sponsored InMail.
5. Visualize **estatísticas** e meça o impacto de suas atividades a partir do terceiro dia de campanha

Sponsored InMail: um recurso do portfólio completo de Soluções de Marketing do LinkedIn

A missão das Soluções de Marketing do LinkedIn é ser a plataforma mais efetiva para os profissionais de marketing engajarem com seus públicos . Visite business.linkedin.com/pt-br/marketing-solutions para saber como alcançar as pessoas certas e cultivar relacionamentos que gerem vendas.

Gostaria de falar com alguém?

Entre em contato conosco, clicando aqui.