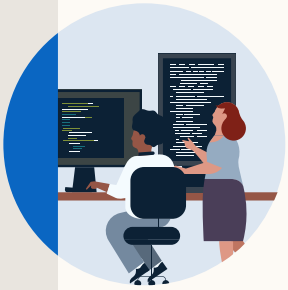
Startup-Ratgeber: LinkedIn Marketingpartner

Steigern Sie Ihren Marketingerfolg auf LinkedIn mithilfe unserer Partner

LinkedIn Marketing Solutions

Inhalt

In diesem Ratgeber finden Sie:



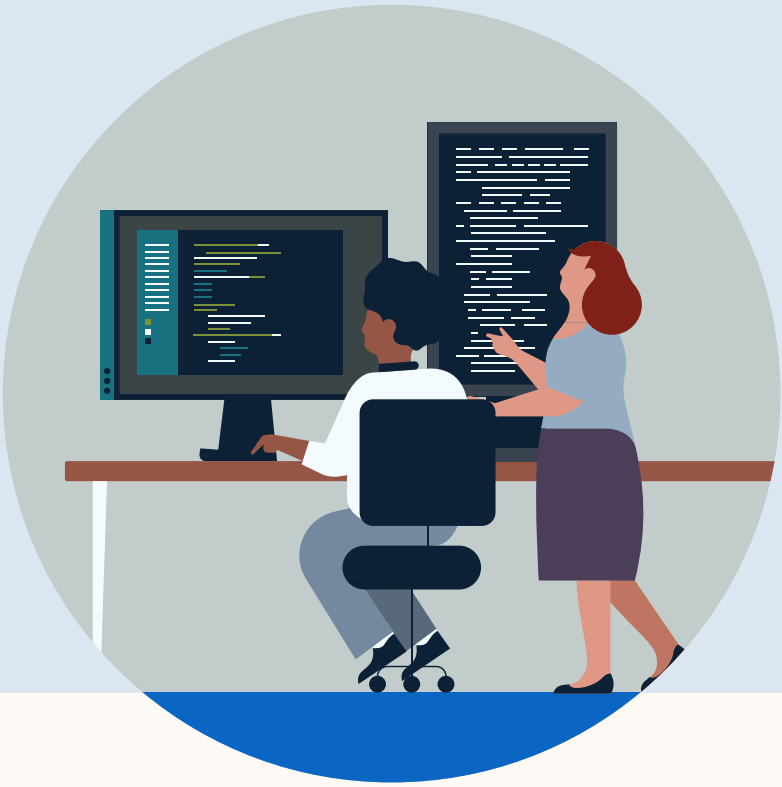
Die Vorteile eines Tech-Stacks

Unsere Partner stellen sich vor

Zusammenarbeit mit LinkedIn

Die Vorteile eines Tech-Stacks

Bessere Ergebnisse durch mehr Effizienz



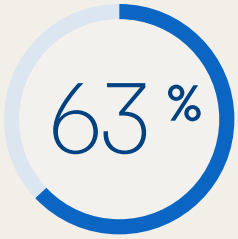
Beim Aufbau Ihres Tech-Stack sollten Sie sorgfältig vorgehen.

Denn er entscheidet darüber, wie effizient Sie arbeiten und Ihr Business skalieren können und **wie schnell Sie Ihren Marketing-ROI erzielen**.

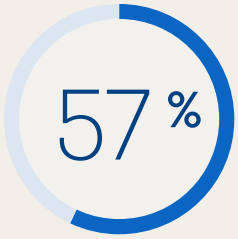
Bei der Zusammenstellung sind Kompromisse nötig: Mit einigen Tools sparen Sie Zeit, können aber weniger individuelle Anpassungen vornehmen; andere lassen sich gut skalieren, müssen allerdings regelmäßig gewartet werden.

Es ist jedoch möglich, einen Stack aufzubauen, der **sowohl Ihre aktuellen Bedürfnisse berücksichtigt als sich auch an zukünftige Anforderungen anpassen lässt**.

Die meisten Marketingteams haben Schwierigkeiten, den Erfolg ihrer Programme zu kommunizieren:



der Marketingteams wissen nicht, ob sie ihren ROI richtig messen



der CEOs sind bereit, mehr in den Bereich Marketing zu investieren; dazu müssen Marketingteams jedoch den ROI priorisieren

Quelle: LinkedIn, Gartner

MarTech und CRM-Ökosystem

Was Startups am meisten beschäftigt

Auf den folgenden Seiten erfahre Sie, wie Sie als schnell wachsendes Unternehmen einen effektiven MarTech-Stack aufbauen bzw. Ihren bestehenden erweitern und LinkedIn noch erfolgreicher nutzen.

Dazu stellen wir Ihnen eine Auswahl von Partnern vor, die wir anhand der Vorteile, die sie jeweils bieten, in folgende Kategorien eingeteilt haben:

1. Zielgruppen
2. Lead-Generierung
3. Reporting und ROI

Beachten Sie: Einige Partner bieten nur eine Handvoll von Funktionen innerhalb einer Kategorie, während andere mehrere Funktionen und Kategorien abdecken.

Zielgruppen

Die eigene Reichweite vergrößern

Unsere Partner in dieser Kategorie helfen Ihnen dabei, Ihre Zielgruppe noch besser zu erreichen.

6 bis 9 Monate

umfasst der durchschnittliche B2B-Vertriebszyklus

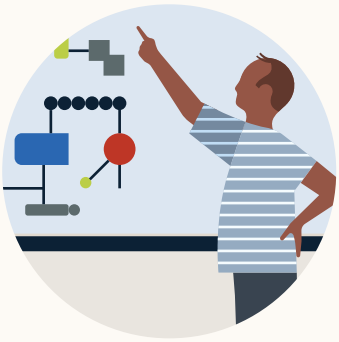
Durch längere Vertriebszyklen steigt die Notwendigkeit, schneller zu wachsen und zügig positiven ROI zu erzielen

Quelle: CSO Insights, 2019

Wie Sie Ihre Reichweite vergrößern

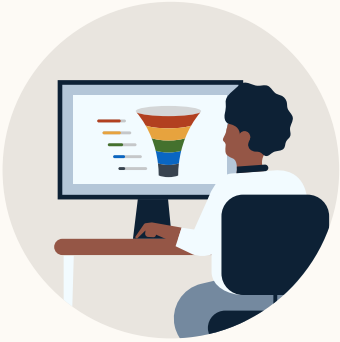
Zielgruppen anhand von aussagekräftigen Einblicken segmentieren

Erhalten Sie Zugriff auf eine größere Anzahl verhaltensbezogener, demografischer und firmografischer Daten, um Ihre Zielgruppe auf LinkedIn noch präziser anzusprechen. Mit Acxiom und LiveRamp erreichen Sie potenzielle Kund:innen auf Basis von verhaltensbezogenen oder demografischen Daten, die auf eine größere Kaufbereitschaft für Ihr Produkt hinweisen könnten. HG Insights stellt Ihnen technografische Daten zur Verfügung, mit denen Sie Unternehmen priorisieren können, die eine konkurrierende oder komplementäre Technologie nutzen.



Zielgruppen ansprechen, die nach Ihrer Lösung suchen

Auch wenn Ihre eigenen Kundendaten Rückschlüsse auf die Kaufbereitschaft Ihrer Zielgruppe zulassen, gibt es immer Prospects, die Sie nicht auf dem Schirm haben. Mit Bombora und G2 können Sie Unternehmen identifizieren, die aktiv nach Ihrem Produkt oder Service suchen. Diese Daten können Sie anschließend verwenden, um Prospects frühzeitig anzusprechen und durch den Kaufprozess zu führen.



Zielgruppen anhand ihres Account- oder Pipeline-Status ansprechen

Integrationen mit Marketingautomatisierungs- und CRM-Plattformen wie Marketo, Salesforce, Hubspot und Oracle Eloqua ermöglichen es Ihnen, bestehenden Kund:innen Upselling- oder Crossselling-Angebote zu unterbreiten und Prospects durch den Sales Funnel zu bewegen.

Alternativ können Sie Bestandskund:innen aus Ihren Marketingkampagnen entfernen, um Ihr Budget gezielt zum Aufbau neuer Beziehungen einzusetzen.

Unsere Partner in der Kategorie Zielgruppe bieten folgende Funktionen:

Einblicke zu Zielgruppen

Vorteil: Höhere Marketingeffizienz

Funktion: Prospects anhand von Kaufsignalen ansprechen

Daten zur Nutzerabsicht

Vorteil: Schnellere Skalierung

Funktion: Prospects ansprechen, die nach Ihrem Produkt suchen

ABM

Vorteil: Verkürzter Vertriebszyklus

Funktion: Accounts und Opportunities in Ihren Vertriebspipelines direkt aus Ihrem CRM-System heraus ansprechen

Ausgewählte Partner

Erfolgreiche Kooperation

Case Study

Partner

HubSpot

Ziel

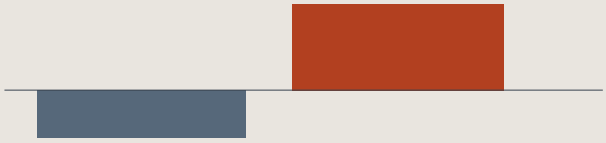
Conversion Rate steigern und mehr Leads generieren

Strategie

Mithilfe des Anzeigentools von HubSpot und auf Basis dynamisch aktualisierter Listen Zielgruppen auf LinkedIn erstellen und Prospects gezielt ansprechen

Ergebnis

▲ 45 %
höhere Conversion Rate auf Landingpage



▼ 25 %
weniger CPL

138 Qualified Leads über LinkedIn

Quelle: HubSpot + G2 Case Study

Lead-Generierung

Einfacher und schneller Leads generieren

Unsere Partner in dieser Kategorie helfen Ihnen, Leads automatisch in Ihre bevorzugte Vertriebs- oder Marketingplattform zu importieren.

6,8

Stakeholder:innen sind im Durchschnitt an Entscheidungsprozessen in B2B beteiligt

B2B-Vertriebler:innen müssen deshalb Multi-Threading betreiben, sich also breiter innerhalb eines Accounts vernetzen

Quelle: Gartner B2B Process Report, 2018

Wie Sie Ihre Leads optimal nutzen

Zeit sparen

Viele Partnertools lassen sich in wenigen Schritten mit dem LinkedIn Kampagnen-Manager verknüpfen. Diese Integration müssen Sie nur einmal einrichten. So sparen Sie Zeit und profitieren zweifach: Sie müssen sich nicht ständig einloggen, um Ihre Kampagnen zu verfolgen, und Ihre Lead-Listen auch nicht manuell herunterladen.

Mehr Informationen über Ihre Leads gewinnen

Mit Lead Gen Forms können Sie Informationen aus den LinkedIn Profilen Ihrer Zielgruppe und den benutzerdefinierten Feldern abfragen. Diese Informationen lassen sich dann mithilfe unserer Marketingpartner standardisieren und zu Ihren Leads auf LinkedIn hinzufügen.

In Echtzeit reagieren

Sie möchten Ihre Leads zu einer neuen Marketingkampagne hinzufügen oder sie an das Vertriebsteam weiterleiten? Oder beides? Je schneller Sie dies tun, desto eher erzielen Sie Conversion. Unsere Partner unterstützen Sie in dieser Phase des Lead-Prozesses.

Unsere Partner in der Kategorie Lead-Generierung bieten folgende Funktionen:

Vertrieb und Marketing aufeinander abstimmen

Vorteil: Verbesserte Conversion Rate von MQLs zu SQLs

Funktion: Leads in Echtzeit an den Vertrieb oder ein Nurturing-Programm weiterleiten

Zielgruppen definieren

Vorteil: Höhere MQL Conversion Rate

Funktion: Ihr Ideales Kundenprofil mit LinkedIn Profildaten aufbauen

Ausgewählte Partner (Lead-Generierung)

Microsoft
metadata.io
Convertr
HubSpot
ORACLE MARKETING CLOUD
INTEGRATE
driftrock
LOLAGROVE
LeadsBridge
zapier
salesforce

Erfolgreiche Kooperation

Case Study

Fivetran

Partner

salesforce

Marketo

Ziel

Eine Marketing-getriebene Pipeline aufbauen

Strategie

Integration mit Marketo und Salesforce und Nutzung der LinkedIn Lead Gen Forms: Mit dem Ziel, mehr Qualified Leads zu generieren und die Glaubwürdigkeit seiner Marke zu steigern, bot Fivetran ausgewählten Accounts relevanten Content zum Download an – darunter ein Whitepaper und eine Anleitung zur Datenintegration.

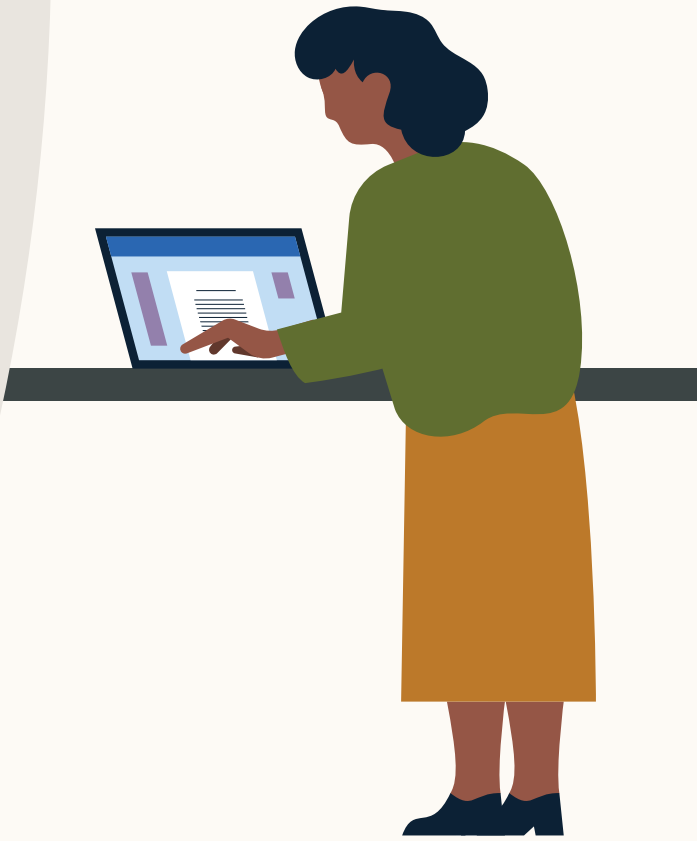
Ergebnis

2,4 Mio. $
Eine Marketing-getriebene Pipeline aufbauen

871
auf LinkedIn generierte Leads

9 % Conversion Rate von Leads zu SQLs

▶ **3-mal**
höher als auf anderen Kanälen



Quelle: Fivetran Case Study

Reporting und ROI

Genauere Einblicke in Ihre Kampagne gewinnen

Unsere Partner in dieser Kategorie verhelfen Ihnen zu Einblicken in Ihre Marketingkampagnen auf LinkedIn und anderen Kanälen. So können Sie deren Erfolg umfassend beurteilen.

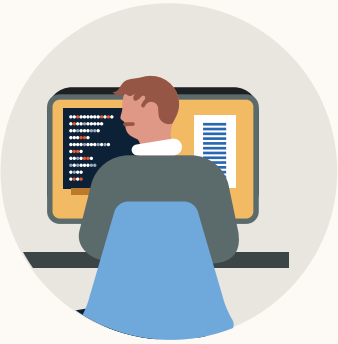
10

Inhalte werden über alle Kanäle hinweg im B2B-Kaufprozess konsumiert

B2B-Marketer:innen müssen in jeder Pipeline-Phase die richtigen Kanäle nutzen können

Quelle: Gartner-Bericht zur Buyer's Journey im B2B-Bereich

Wie Sie den Erfolg Ihrer Kampagnen umfassend einschätzen

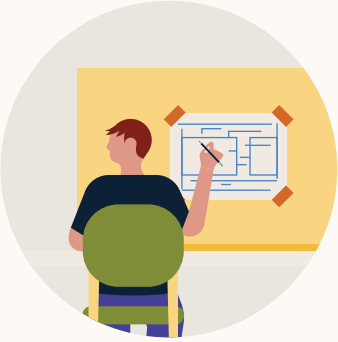


Die kanalübergreifende Performance auf einen Blick beurteilen

Mit den Tools unserer Partner können Sie die Performance Ihrer Kampagnen auf LinkedIn und anderen Kanälen wie Facebook, Google, Twitter und Web-Publishern zentral auf Ihrer bevorzugten Plattform messen und analysieren.

Die Wirkung Ihrer Marketingmaßnahmen besser verstehen

Unsere Partner helfen Ihnen, LinkedIn Daten mit Leads, Conversions und Umsätzen in Verbindung zu bringen und so besser zu verstehen, wie Ihre Marketingmaßnahmen auf LinkedIn zum Unternehmenserfolg beitragen.



Auf Ihren Bedarf abgestimmte Reporting-Funktionen nutzen

Finden Sie heraus, welche Anzeigen-, Targeting- und Gebotskombinationen am besten funktionieren. Unsere Partner erstellen benutzerdefinierte Dashboards, mit denen Sie die Performance Ihrer LinkedIn Kampagnen mit dem Erfolg Ihrer Anzeigen auf anderen Plattformen vergleichen können.

Unsere Partner in der Kategorie Reporting und ROI bieten folgende Funktionen:

Ereignisse identifizieren

Vorteil: Verbesserter Marketing-ROI

Funktion: Verstehen, welche Ereignisse und Touchpoints zum gewünschten Ergebnis führen

Wert zuweisen

Vorteil: Verbesserter Marketing-ROI

Funktion: Sie können jedem Ereignis einen Wert zuweisen und diesen messen, um zu verstehen, wie dieses den ROI beeinflusst und in welcher Reihenfolge die Ereignisse zum gewünschten Ergebnis geführt haben.

Ausgewählte Partner (Reporting und ROI)

metadata.io
Hootsuite
dashthis
HubSpot
nogit
sprinklr
ORACLE MARKETING CLOUD
datorama
ADSTAGE
INTEGRATE
salesforce pardot
MADISON LOGIC
4C
bizible

Erfolgreiche Kooperation

Kundenstimmen

M-Files®

“Die Plattform von Madison Logic ermöglicht ein aggregiertes Reporting auf Account-Ebene. Dadurch konnten wir verstehen, wie **Top-Prospects auf unsere Marketingbotschaften auf unseren drei wichtigsten Kanälen reagieren.** Diese Daten haben wir anschließend an unser Vertriebsteam weitergeleitet und so **Prospects noch erfolgreicher konvertiert**.”

Kevin Salas
Senior Director of Demand Generation

Partner

MADISON LOGIC.

Zusammenarbeit mit LinkedIn

Nutzen Sie unser LinkedIn Marketingpartner-Verzeichnis

Die Zahl unserer Marketingpartner wächst kontinuierlich, sodass wir hier nicht alle im Einzelnen vorstellen können. Eine Übersicht über die Unternehmen, mit denen wir kooperieren, und ihr Angebot finden Sie im LinkedIn Marketingpartner-Verzeichnis.

Hier geht's zum Verzeichnis der LinkedIn Marketingpartner

Die Funktionen unserer Partner im Überblick

	Zielgruppen	Lead-Generierung	Reporting und ROI
4C Insights/Mediaocean	X		X
6sense	X		
Acxiom	X		
AdStage	X		X
Bizible			X
Bombora	X		
Convertr		X	
Datorama			X
Driftrock		X	
G2	X		
HG Insights	X		
Hootsuite			X
HubSpot	X	X	X
Integration		X	
Liveramp	X		
Microsoft	X	X	
Oracle Marketing Cloud	X	X	
Salesforce	X	X	X
Sprinklr			X
Zapier		X	

Wir sind für Sie da

Sie möchten Kontakt zu einem LinkedIn Marketingpartner aufnehmen? Wenden Sie sich dazu an Ihre LinkedIn Ansprechpartner und erfahren Sie:

- Wie die Marketingpartner Sie bei Ihren LinkedIn Kampagnen unterstützen können
- Welche Partner für Ihre Marketingziele am geeignetsten sind
- Wie die Zusammenarbeit mit LinkedIn und unseren Marketingpartner gelingt

Copyright © 2021 LinkedIn Corporation. LinkedIn, das LinkedIn Logo und InMail sind eingetragene Marken der LinkedIn Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Alle weiteren Marken und Namen gehören den jeweiligen Rechteinhabern. Alle Rechte vorbehalten.