

Ziel

- Kurzfristige Generierung von hochwertigen Leads für eine gut gefüllte Vertriebspipeline sowie langfristige Pflege von Prospects

Lösung

Ein zweistufiger Ansatz:

- Um zukünftige Nachfrage zu schaffen, bedient das Unternehmen ein breites Publikum mit hochwertigen Inhalten wie E-Books und Infografiken und generiert so eine große Zahl kalter Leads, die langfristig gepflegt werden müssen.
- Um die derzeitige Nachfrage zu erschließen, entwickelt es Akquisitionskampagnen, die sich gezielt an hochrangige Entscheider:innen richten. Dadurch erzielt es Lead Gen Form-Ausfüllraten, die in der Regel doppelt so hoch sind wie bei kalten Leads.

” LinkedIn ist der einzige Akquisitionskanal, bei dem wir uns sicher sein können, dass wir die richtigen Unternehmen und Entscheider:innen ansprechen.“



Olivier Gallet Raffaely

Paid Acquisition Team Leader, Expensya

Breites Targeting

4-mal

höheres Lead-Generierungs-Volumen

Eng gefasstes Targeting

2-mal

bessere Lead-Generierungs-Effizienz

