

# payhawk erzielt Conversions mit Content auf LinkedIn

Hauptsitz: London, Vereinigtes Königreich | Beschäftigte: 51-200 | Branche: Finanzdienstleistungen

## Herausforderung

- Hochwertige Leads in den wichtigen Märkten Vereinigtes Königreich, Deutschland und Spanien generieren
- Relativ geringe Bekanntheit der All-in-one-Lösung von Payhawk

## Ansatz

- Wechsel von auf den unteren Bereich des Funnel ausgerichteten Kampagnen zu einer Full-Funnel-Strategie auf LinkedIn mit dem Ziel, zunächst „kalte Zielgruppen“ anzusprechen, um die Produktbekanntheit zu steigern und die Prospects dann zur Conversion zu führen
- Marketing und Vertrieb identifizierten Kundenprobleme und entwickelten hochwertige Inhalte, die diese thematisieren.
- Payhawk kombiniert Erkenntnisse aus umfangreichen A/B-Tests mit Best Practices von LinkedIn, um herauszufinden, was bei der Zielgruppe am besten ankommt.

„ Ich denke, wir sind auf LinkedIn so erfolgreich, weil wir die Plattform für den Zweck nutzen, für den sie konzipiert wurde. Unsere Zielgruppe sucht auf LinkedIn nach jobrelevanten Informationen. Deshalb reagieren unsere Prospects so gut, wenn wir ihnen wertvolle, informative Inhalte anbieten, die auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Unsere Kosten pro Lead liegen mittlerweile 85 % unter den Branchen-Benchmarks. “



Désirée Schildt | Head of Growth bei Payhawk

85% geringere Kosten pro Lead  
im Vergleich zu Branchen-Benchmarks

