

talent.io bringt Unternehmen und Tech-Talente zusammen



Hauptsitz: Paris, Frankreich | Beschäftigte: 51–200 | Branche: Internet

Die Herausforderung

- Mehr Anmeldungen qualifizierter Tech-Talente, die sich beruflich weiterentwickeln möchten
- Steigerung der Kosteneffizienz bei der Lead-Generierung und der unterschiedlich ausgeprägten Produkt- und Brand Awareness über verschiedene Märkte hinweg

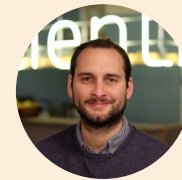
Die Lösung

Entwickeln einer Full-Funnel-Marketing-Strategie, um Zielgruppen in verschiedenen Phasen anzusprechen:

- **ToFu:** Das Team teilte Kundenbewertungen in Form von Sponsored Content und Sponsored Videos, um das Vertrauen in die Marke zu stärken und die Produkt- und Brand Awareness zu steigern.
- **MoFu:** Mit interessanten Contentangeboten, wie dem Gehaltsbericht für die Tech-Branche 2022, gelang es dem Team, seine Consideration-Rate zu steigern und mehr Leads über seine Website zu generieren.
- **BoFu:** Mit kosteneffizienten Text Ads, die das Team präzise auf die jeweilige Position und benötigten Kenntnisse abstimmt, generierte es mehr qualifizierte Conversions.

”

Für uns zählt nicht nur die Anzahl von Conversions, sprich Anmeldungen, sondern auch deren Qualität. Wir veröffentlichen die Profile von Kandidat:innen nur, wenn sie alle unsere Bewertungskriterien erfüllen. Über LinkedIn generieren wir mehr qualifizierte Anmeldungen als über alle anderen Kanäle, weil LinkedIn die einzige Plattform ist, die uns Targeting-Kriterien wie Tätigkeitsbereich, Kenntnisse und Berufserfahrung bietet.“



Florian Bachelot

Head of Growth bei talent.io

