



# Talon.One generiert auf LinkedIn effizient Leads

Hauptsitz: Berlin, Deutschland | Beschäftigte: 51–200 | Branche: Informationstechnologie und -dienste

## Ziele

- Das Unternehmen durch die Generierung hochwertiger Leads mit Kaufabsicht auf seinem globalen Expansionskurs unterstützen

## Ansatz

- Talon.One verfolgte einen Always-on-Full-Funnel-Ansatz auf LinkedIn und nutzte die profilbasierten Daten der Plattform, um seine Persona-basierte Targeting-Strategie präzise umzusetzen.
- Mithilfe verschiedener Anzeigenformate stellte Talon.One in jeder Phase der Customer Journey (Awareness, Consideration und Conversion) hochwertige Inhalte bereit.
- Das Unternehmen sprach seine Zielgruppen abhängig von ihrem Engagement erneut an, um Prospects mit Kaufabsicht bis zur Conversion zu begleiten.

” Mit unserem Full-Funnel-Ansatz auf LinkedIn haben wir sehr gute Ergebnisse erzielt. Unsere Conversion-Rate beim Retargeting lag bei über 20 %. Das heißt, jeder fünfte Prospect, den wir auf LinkedIn erneut angesprochen haben, wurde ein Lead. Und die durchschnittlichen Kosten pro Conversion sind relativ gering.“



Katarina Slemenik | Head of Marketing, Talon.One

