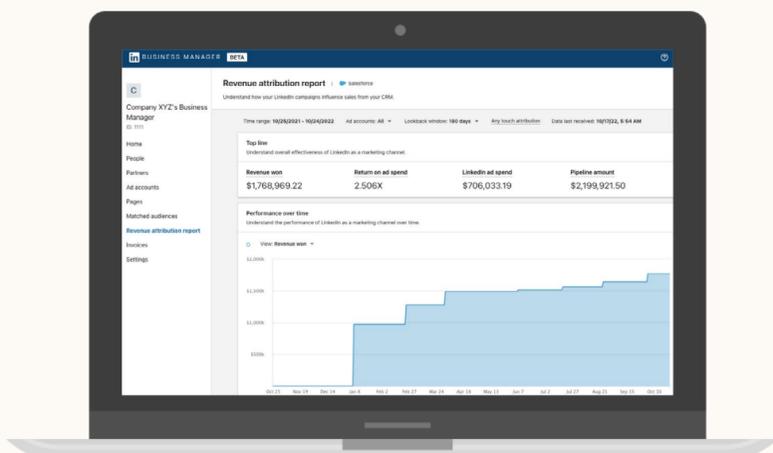




Der Umsatzzuordnungsbericht

Ein neuer Bericht zu Ihren LinkedIn Marketingmaßnahmen und deren Auswirkungen auf Ihren Umsatz.

Im Umsatzzuordnungsbericht (Revenue Attribution Report) sehen Sie dank der CRM-Daten, wie erfolgreich Ihr LinkedIn Marketing tatsächlich ist. Gerade Marketer:innen können diese Insights für sich nutzen, da sie heutzutage mehr Umsatzverantwortung tragen und gleichzeitig ihre Ausgaben rechtfertigen müssen.



Mit dem Bericht können Marketer:innen:

Den Erfolg Ihrer Marketingmaßnahmen aufzeigen

Vertriebserfolge auf LinkedIn Marketinginitiativen zurückführen

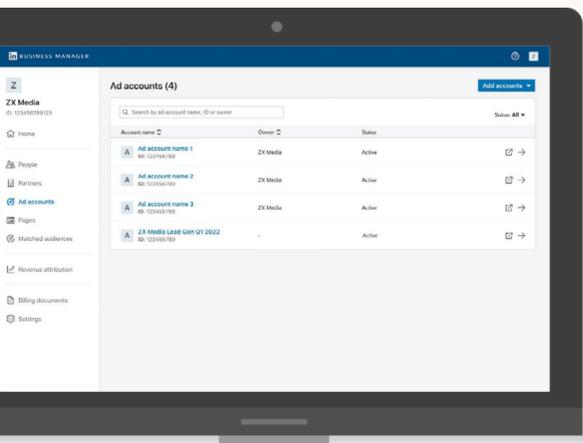


Durch die Synchronisierung Ihrer CRM-Daten mit dem Business Manager können Sie nachweisen, inwiefern ihr Marketing Vertriebskennzahlen beeinflusst.



Der Bericht zeigt auf, wie mithilfe von LinkedIn Marketingmaßnahmen aus Leads im Marketing-Funnel gewonnene Opportunities werden.

Der Umsatzzuordnungsbericht ist Teil von LinkedIn Business Manager. Sie müssen lediglich Ihren LinkedIn Business Manager-Account aktivieren und Ihr CRM-System synchronisieren.

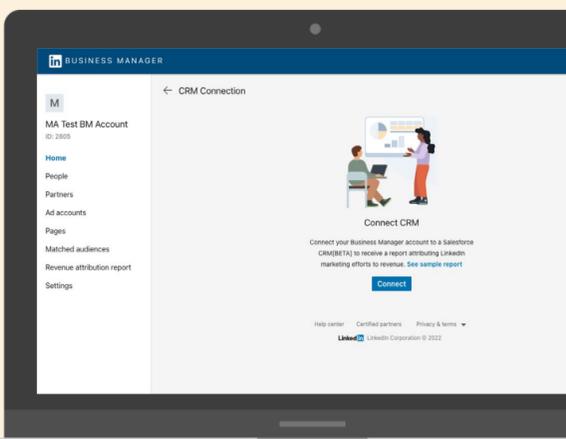


1 Business Manager-Konto erstellen

Die Einrichtung von Business Manager ist einfach. Fügen Sie [hier](#) Ihre Teammitglieder, Werbekonten und Unternehmensseiten hinzu.

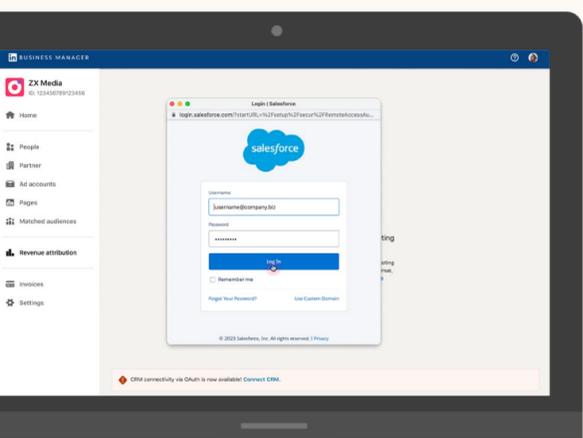
2 Berechtigungen überprüfen

Derzeit kann nur Salesforce mit LinkedIn Business Manager verknüpft werden. Weitere Infos finden Sie [hier](#) in unserer Anforderungsscheckliste.



3 Ihr CRM-System verknüpfen

Die Verknüpfung nehmen Sie im Tab „Umsatzzuordnungsbericht“ vor. Dafür benötigen Sie Ihren Benutzernamen und Ihr Passwort.



4 Relevante Kennzahlen nachverfolgen

Der Umsatzzuordnungsbericht enthält hilfreiche Kennzahlen wie Umsatz, ROAS und Pipeline.

