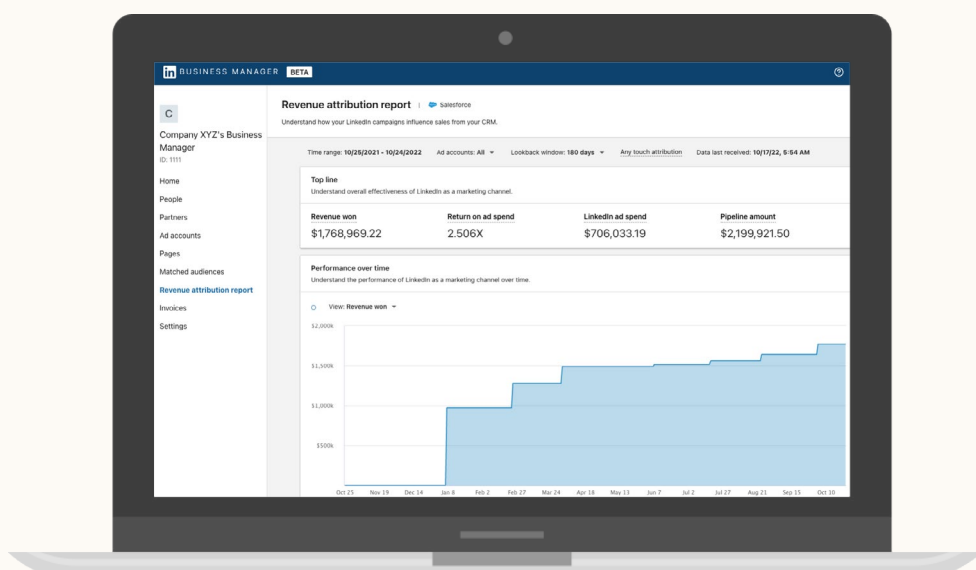




Nuevo informe de atribución de ingresos

Un nuevo informe que evalúa la influencia que tiene tu marketing de LinkedIn en los ingresos.

El informe de atribución de ingresos se basa en el potencial de los datos del CRM para ayudarte a demostrar el valor que aporta tu marketing de LinkedIn al negocio. Esto resulta aún más útil en la situación actual, que exige a los profesionales del marketing obtener resultados comerciales y justificar su gasto en publicidad.



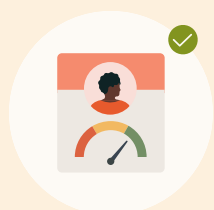
El informe de atribución de ingresos permite a los profesionales del marketing:

Justificar la repercusión del marketing en las ventas y el liderazgo

Asociar las iniciativas del marketing en LinkedIn con el rendimiento comercial

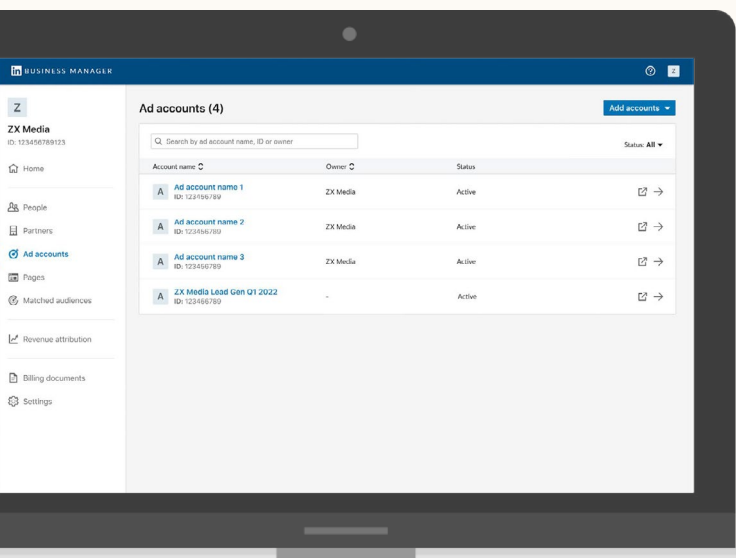


Sincroniza los datos del CRM con Business Manager para demostrar el alcance que tiene tu marketing de LinkedIn en los indicadores de ventas, como ingresos, oportunidades y rentabilidad del gasto publicitario (ROAS).



Averigua cómo influye el marketing de LinkedIn en los posibles clientes hasta convertirse en oportunidades cerradas y ganadas.

El informe de atribución de ingresos está disponible en Business Manager. Solo tienes que activar tu cuenta de Business Manager, sincronizar tu CRM y listo.

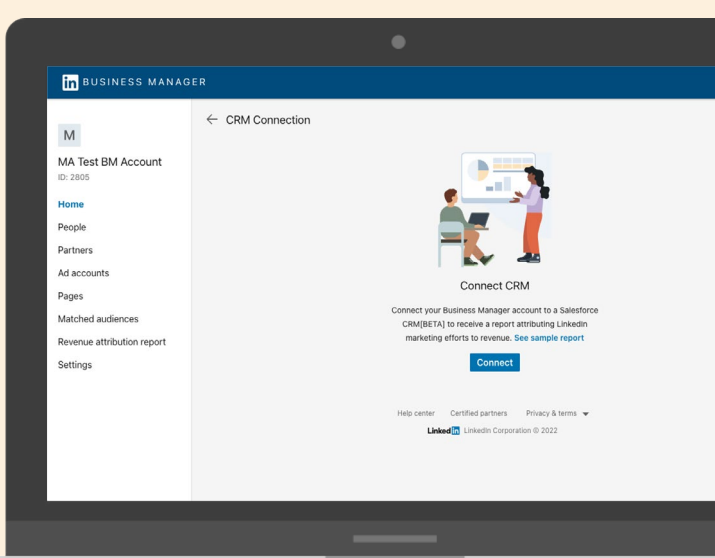


1 Crea una cuenta de Business Manager

Empezar a usar Business Manager no tiene ningún misterio. Añade tus usuarios, cuentas publicitarias y páginas [desde aquí](#).

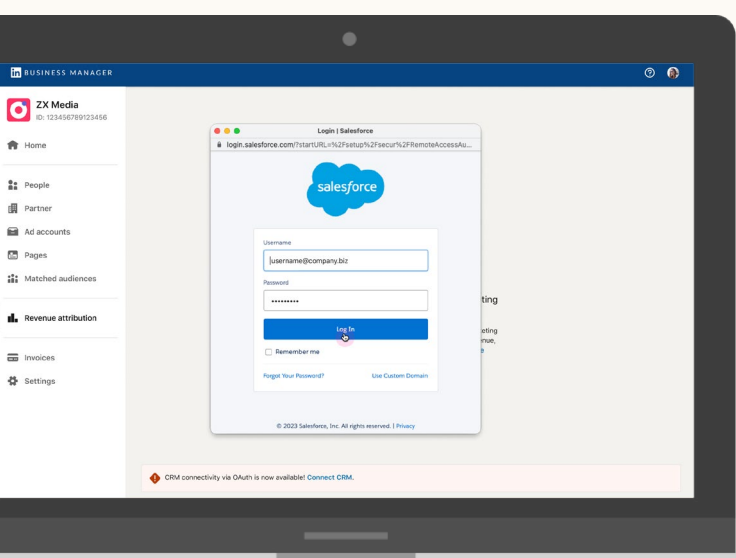
2 Comprueba los permisos del CRM

Ahora mismo, el único CRM que puede vincularse a Business Manager es Salesforce. Consulta [aquí la lista de requisitos](#).



3 Accede a la pestaña del informe para vincular tu CRM

Necesitarás un nombre de usuario y tu contraseña.



4 Usa el informe de atribución de ingresos para analizar cómo influye LinkedIn en los indicadores más importantes,

como los ingresos, las oportunidades, el ROAS, etc.

