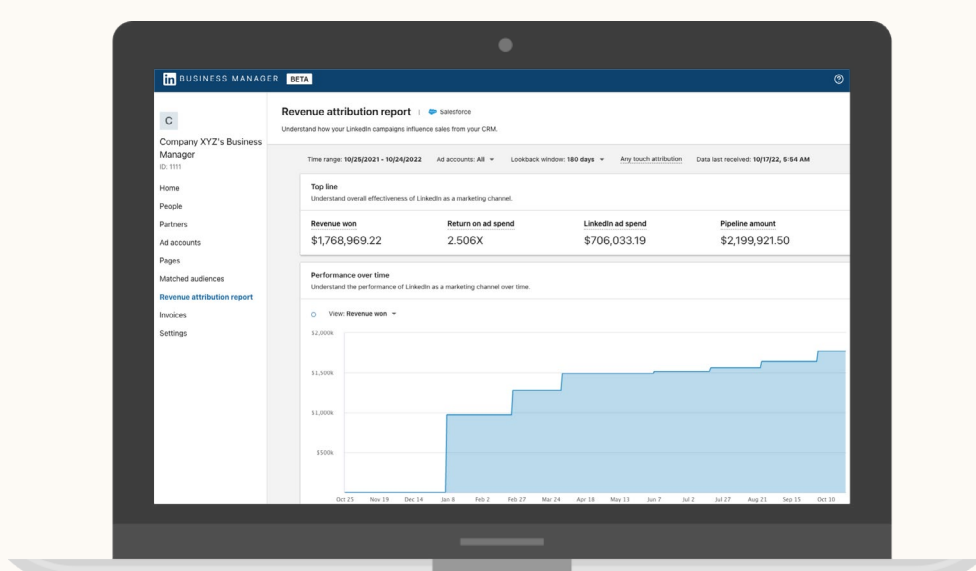




Conheça o relatório de atribuição de receita

Com esse novo relatório, é possível avaliar como as iniciativas de marketing no LinkedIn afetam a receita.

O relatório de atribuição de receita utiliza os dados do CRM para demonstrar o valor comercial das suas iniciativas de marketing no LinkedIn. Isso é muito importante no cenário atual, em que os profissionais de marketing têm mais responsabilidade sobre os resultados das vendas e precisam justificar os investimentos em anúncios.



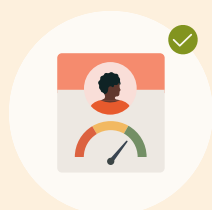
Com o relatório de atribuição de receita, os profissionais de marketing podem:

Demonstrar o impacto do marketing para os líderes de vendas e marketing

Identificar quais iniciativas de marketing no LinkedIn estão melhorando o desempenho das vendas

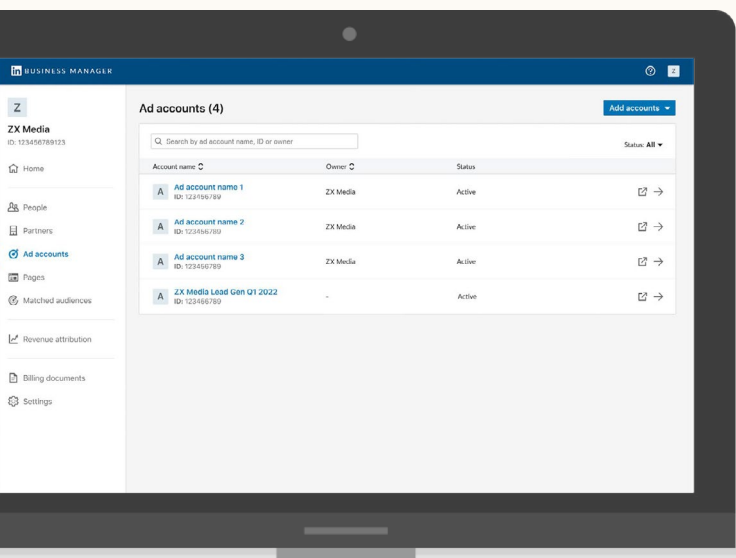


Sincronize os dados do CRM com o Gerenciador de contas para avaliar como as iniciativas de marketing no LinkedIn afetam as métricas de vendas (como receita, pipeline de vendas e retorno sobre o investimento em anúncios).



Saiba como as campanhas no LinkedIn estão impactando as métricas de cada etapa do funil, desde a geração de leads até a conversão.

O relatório de atribuição de receita é um recurso do Gerenciador de contas. Para gerar um relatório, basta ativar sua conta no Gerenciador de contas e sincronizá-la com o seu CRM.

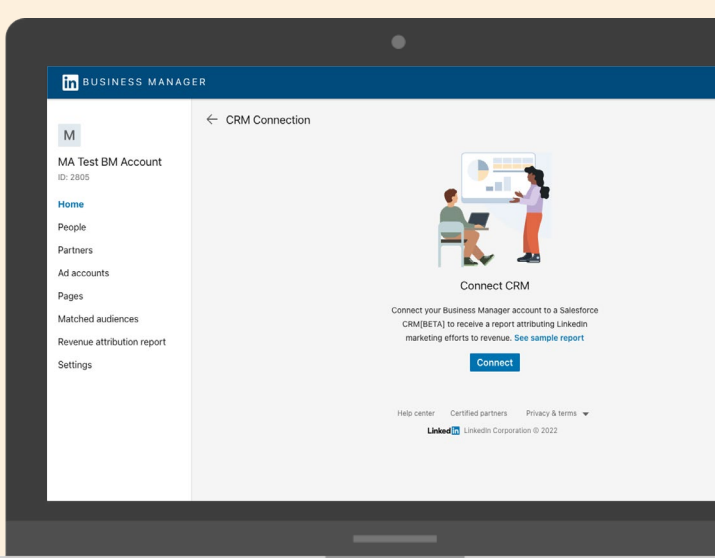


1 Crie um Gerenciador de contas

A integração ao Gerenciador de contas é simples. Clique [aqui](#) para adicionar as pessoas, contas de anúncios e Pages.

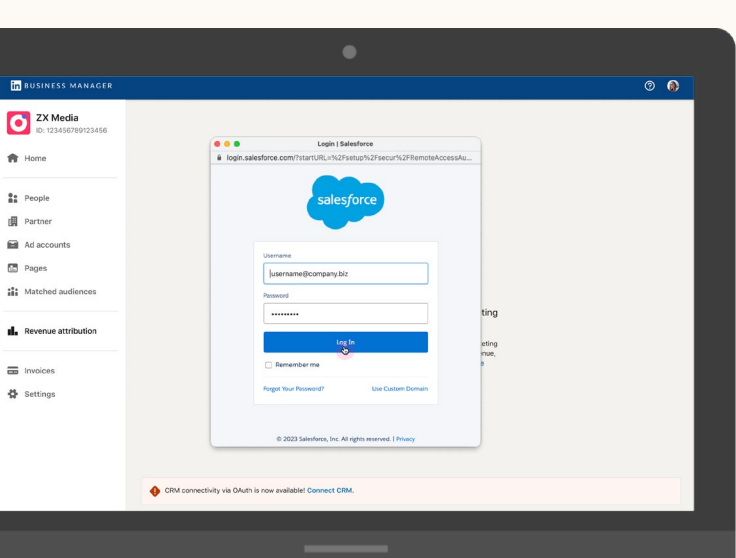
2 Conceda ao CRM todas as permissões adequadas

Atualmente, o Salesforce é o único CRM disponível para se conectar ao Gerenciador de contas. Confira nossa lista de pré-requisitos [aqui](#).



3 Clique na guia "Relatório de atribuição de receita" para conectar seu CRM

Você precisará do seu nome de usuário e da sua senha para se conectar.



4 Use o relatório de atribuição de receita para acompanhar as principais métricas influenciadas pelo LinkedIn

As métricas incluem receita total, retorno sobre o investimento em anúncios, valor do pipeline etc.

