



Erste Schritte mit dem:

LinkedIn Revenue Attribution Report

Inhalt dieses Ratgebers

1 Einleitung

- Was ist der Revenue Attribution Report?
- Welche Möglichkeiten bietet der Revenue Attribution Report?

2 Grundlegendes

- Wie funktioniert der Revenue Attribution Report?

3 Einrichtung

- Salesforce Anforderungscheckliste
- Verwendung des Berichts

4 Häufig gestellte Fragen

- Wie wird Engagement im Revenue Attribution Report definiert?
- Wie werden meine Daten von LinkedIn gespeichert und geschützt?
- Wie werden Objekte und Felder von Salesforce geteilt und verwendet?
- Welche Informationen und Berechtigungen benötige ich, um mein CRM-System zu verbinden?

5 Ressourcen

- Nützliche Links



TIPP: Nutzen Sie für ein interaktives Erlebnis den Präsentationsmodus.



Einleitung

Grundlegendes

Einrichtung

Häufig gestellte Fragen

Ressourcen



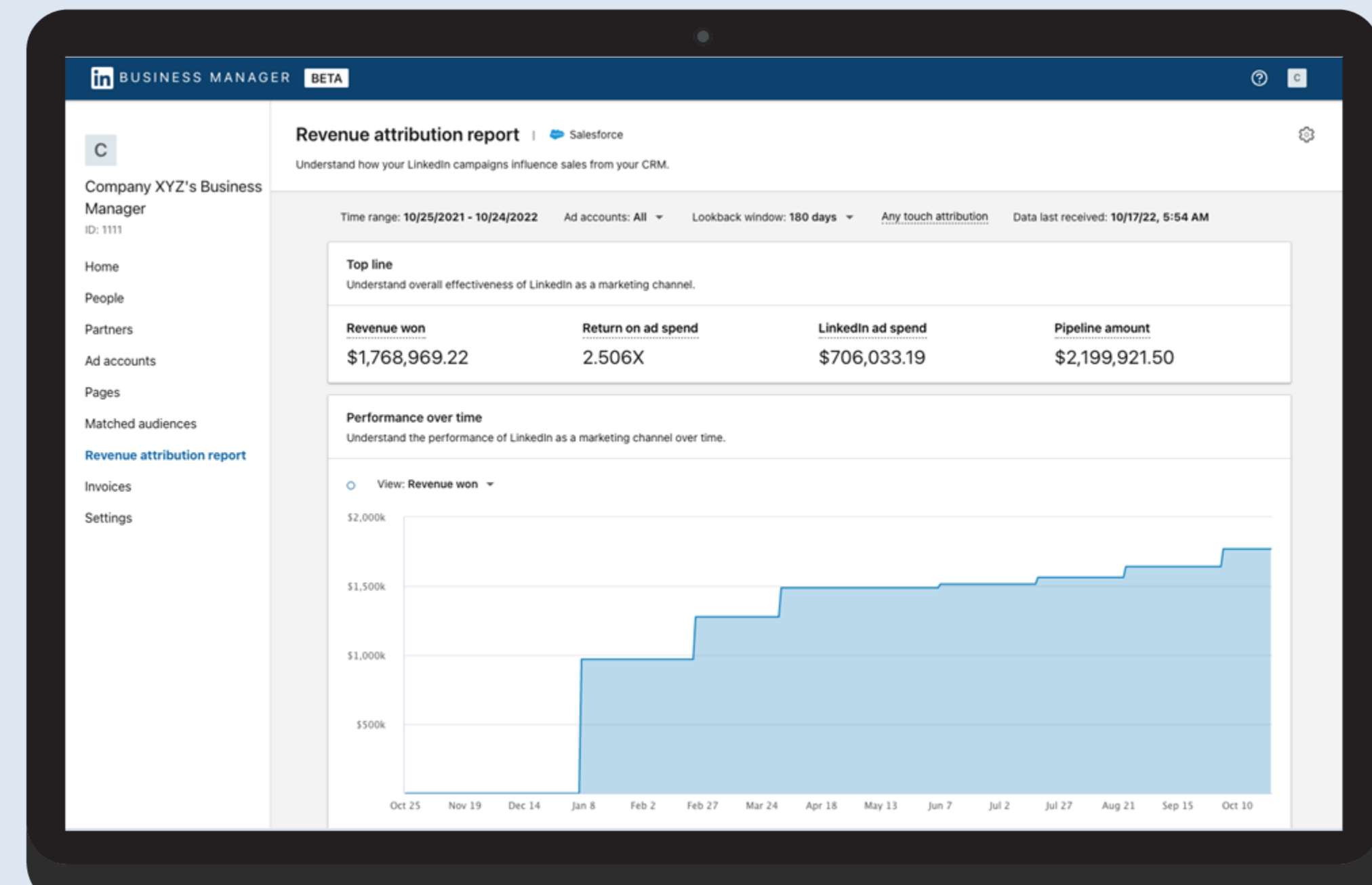
1

Einleitung Revenue Attribution Report



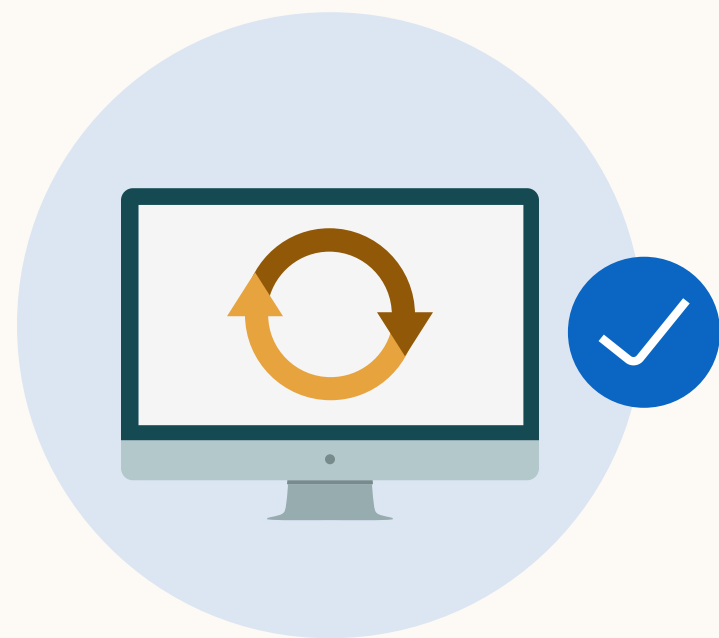
Was ist der Revenue Attribution Report ?

Ein neuer Bericht, der veranschaulicht, wie sich Ihre Marketingaktivitäten auf den Umsatz Ihres Unternehmens auswirken.

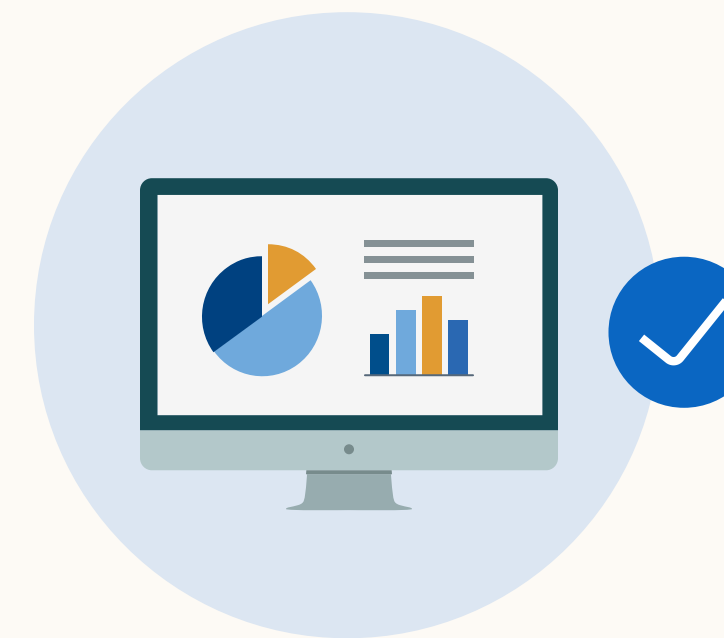




Welche Möglichkeiten bietet der Revenue Attribution Report?



Durch die Synchronisierung von CRM-Daten können Sie sehen, wie Ihr LinkedIn Marketing die Funnel-Kennzahlen beeinflusst, wenn Opportunities geschlossen und gewonnen werden.



Sie können Berichte direkt von Ihren Business Manager-Werbekonten aus betrachten und sehen, welche Auswirkungen Ihr LinkedIn Marketing auf die Vertriebskennzahlen hat.



Einleitung

Grundlegendes

Einrichtung

Häufig gestellte Fragen

Ressourcen



2

Wie funktioniert der Revenue Attribution Report ?



Wie funktioniert der Revenue Attribution Report?

Der Revenue Attribution Report ist Teil von Business Manager.

Sie müssen lediglich Ihr Business Manager-Konto aktivieren, Ihr CRM-System synchronisieren und schon kann es losgehen.

- 1 Falls Sie noch kein Business Manager-Konto haben, können Sie es [hier](#) einrichten ([Best Practices](#)).
- 2 Nutzen Sie die [Salesforce Anforderungscheckliste](#), um die Einstellungen Ihres CRM-Systems zu überprüfen.
- 3 Synchronisieren Sie Ihr CRM-System mit Business Manager.
- 4 Nutzen Sie den Revenue Attribution Report, um die durch LinkedIn beeinflussten Kennzahlen zu verfolgen.



Einleitung

Grundlegendes

Einrichtung

Häufig gestellte Fragen

Ressourcen



3

Einrichtung des Revenue Attribution Reports



Einleitung

Grundlegendes

Einrichtung

Häufig gestellte Fragen

Ressourcen



Business Manager-Konto erstellen

Für den Umsatz-
zuordnungsbericht ist
Business Manager
erforderlich

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



Tipp: Weitere Best Practices für die Einrichtung von Business Manager finden Sie [hier](#).

The screenshot shows the LinkedIn Business Manager account creation form. The form is titled "Request Business Manager account" and includes the following fields and options:

- Business Manager account name:** A text input field with a description: "This is the name your employees and partners will use to identify your business. Learn more".
- Your work email:** A text input field with a description: "This should be the email you use for work and does not need to match your personal LinkedIn profile. We will send all communications regarding your Business Manager account to this email."
- How will you primarily use this Business Manager?:** Two radio button options: "Manage my business" and "Manage clients or other businesses".
- Business logo (Optional):** A file upload area with a description: "JPG or PNG; up to 5MB" and an "Upload" button.
- Submit request:** A blue button at the bottom of the form.



Salesforce

Anforderungscheckliste

Um den Revenue Attribution Report nutzen zu können, ist eine Synchronisierung mit dem Salesforce CRM-System erforderlich.*

- ✓ Es wird empfohlen, einen [Integration User](#) zu verwenden und kein persönliches oder allgemeines Adminkonto, um eine unbeabsichtigte Unterbrechung der Synchronisierung aufgrund von Berechtigungsänderungen zu vermeiden.
- ✓ Stellen Sie sicher, dass in Ihrem [Salesforce Profil](#) das Häkchen bei „[API aktiviert](#)“ gesetzt ist.
- ✓ Aktivieren Sie die CRM-Synchronisierung für alle Funktionen, indem Sie Anmeldeinformationen mit der Berechtigungsstufe „[Betrachten](#)“ (oder Lesezugriff) verwenden
Für alle [hier](#) aufgeführten Objekte und Felder.
- ✓ **Jetzt können Sie Ihr CRM-System verbinden!**
Sie benötigen Ihren Salesforce-Benutzernamen, Ihr Passwort und Ihr Sicherheitstoken.

* Unterstützte Salesforce Editionen: Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition

* Salesforce: Die Professional Edition erfordert API-Zugriff (es können zusätzliche Gebühren anfallen – kontaktieren Sie den Salesforce Support für weitere Informationen).



Einleitung

Grundlegendes

Einrichtung

Häufig gestellte Fragen

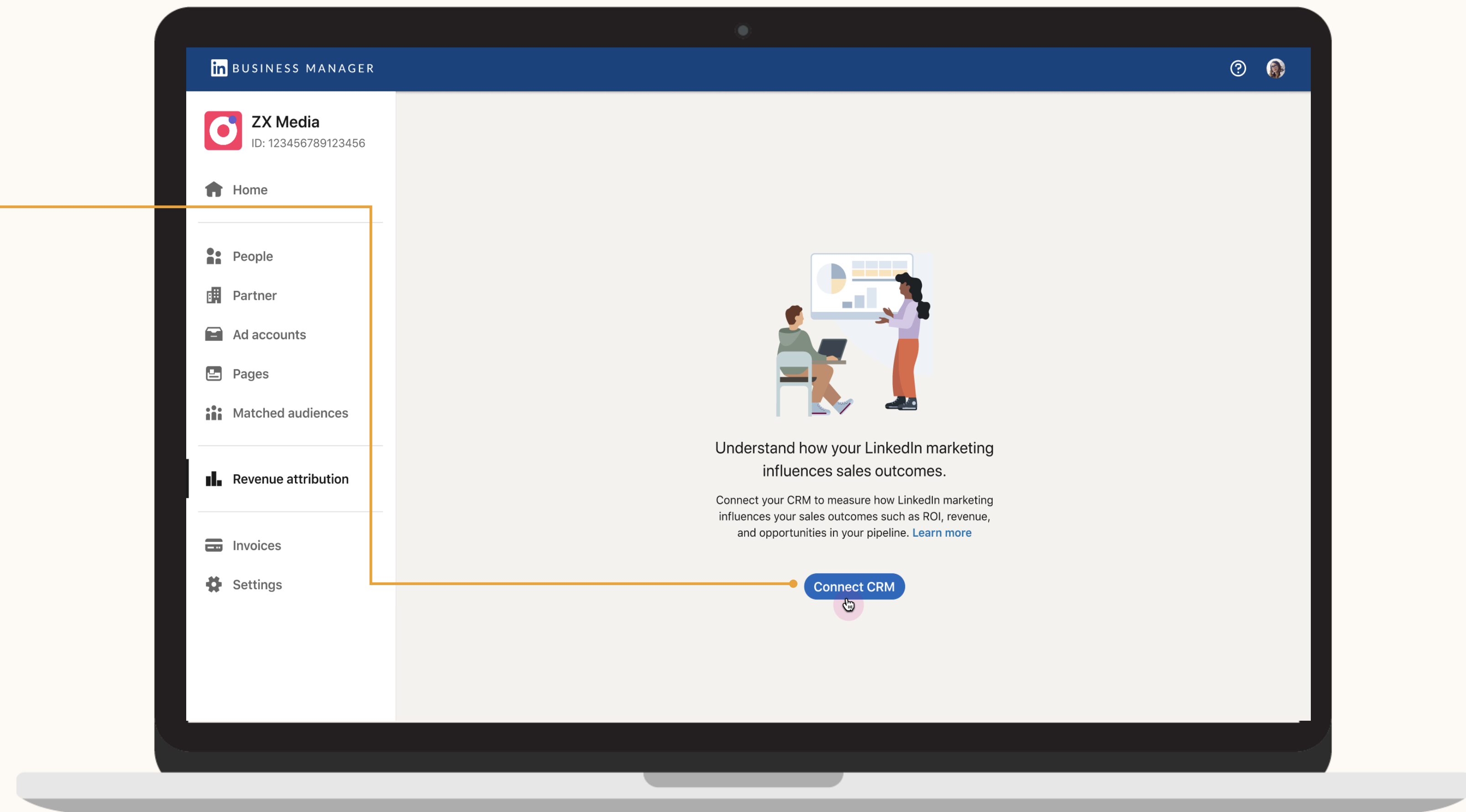
Ressourcen



CRM-System: So synchronisieren Sie Ihr CRM-System mit Business Manager

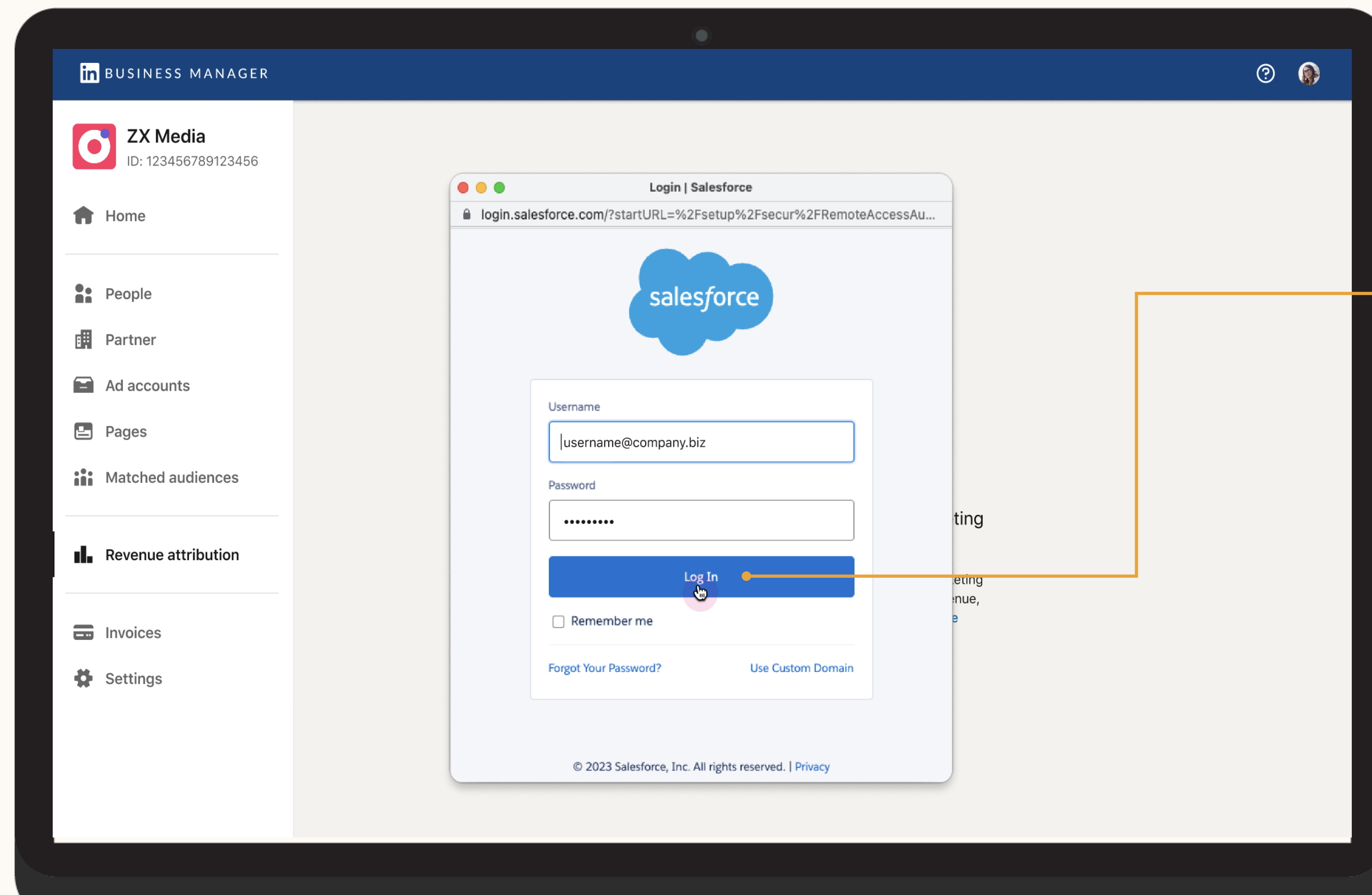
1. CRM-System verbinden

Im Tab „Revenue Attribution Report“ können Sie Ihr CRM-System verbinden. **Salesforce** ist derzeit das einzige verfügbare CRM-System.





CRM-System: So synchronisieren Sie Ihr CRM-System mit Business Manager



2. Anmeldedaten eingeben

Um Ihr CRM-System verbinden zu können, benötigen Sie Ihren Salesforce Benutzernamen und Ihr Passwort.



Tipp: Die Anmeldung über OAuth ermöglicht es Ihnen, Ihr CRM-System zu verknüpfen, ohne Ihre Anmeldedaten mit LinkedIn zu teilen. Zudem wird dadurch die Gültigkeit Ihrer CRM-Verbindung verlängert.



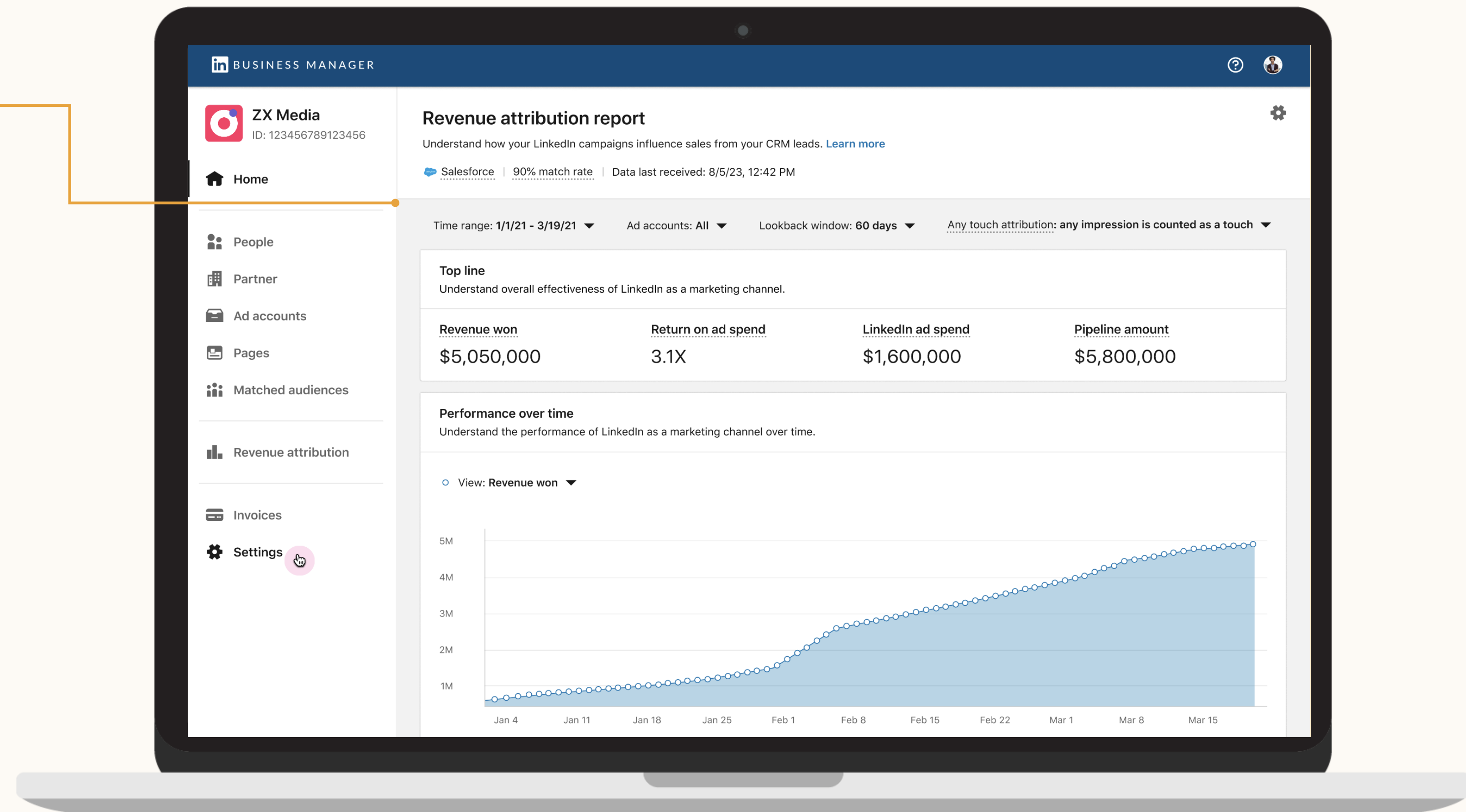
CRM-System: So synchronisieren Sie Ihr CRM-System mit Business Manager

3. Geschafft!

Wenn Sie Ihr CRM-System erfolgreich verbunden haben, erscheinen die Daten innerhalb von 72 Stunden.



Tipp: Weitere Informationen zur Datenverarbeitung und zu den Datenschutzrichtlinien von LinkedIn finden Sie [hier](#).

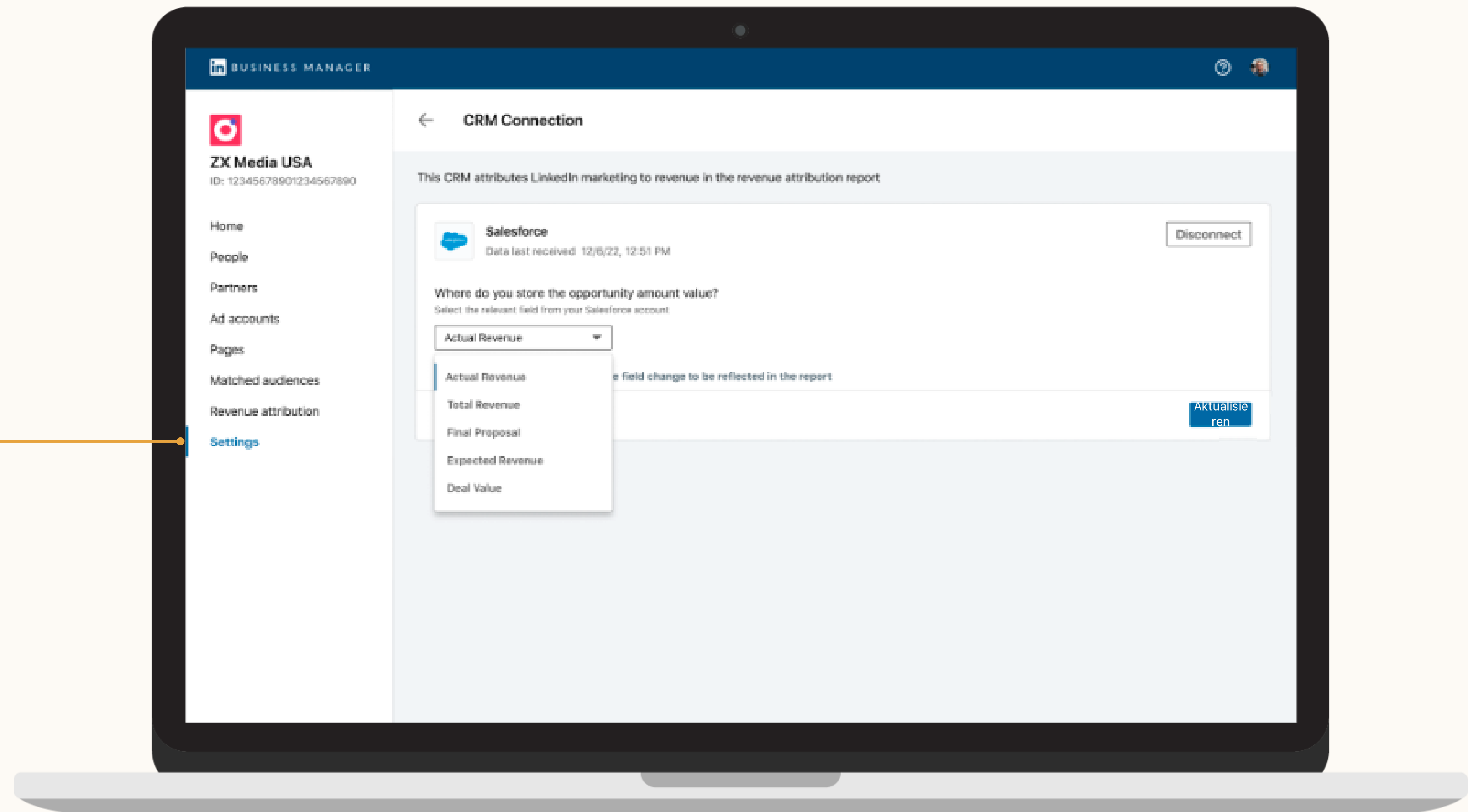




CRM-System: So synchronisieren Sie Ihr CRM-System mit Business Manager

4. CRM-Felder

Überprüfen Sie das CRM-Opportunity-Feld in den **Einstellungen**, um sicherzustellen, dass die Berichtskennzahlen korrekt sind.





Einleitung

Grundlegendes

Einrichtung

Häufig gestellte Fragen

Ressourcen



Verwendung des Revenue Attribution Reports



Welche Kennzahlen sind im Revenue Attribution Report verfügbar?

Umsatz- Kennzahlen	Erzielter Gewinn	Summe der geschlossenen und gewonnenen Opportunities, die durch LinkedIn Marketingaktivitäten beeinflusst wurden
	Return on Ad Spend (ROAS)	Erzielter Gewinn pro LinkedIn Werbeausgabe
	Ausgaben für LinkedIn Anzeigen	Summe der Ausgaben pro Werbekonto in Business Manager
	Pipeline-Betrag	Dollarbetrag der offenen Opportunities, die durch LinkedIn Marketing beeinflusst wurden
Funnel- Kennzahlen	Leads	Gesamtzahl der Leads, die durch LinkedIn Marketing beeinflusst wurden
	Offene Opportunities	Gesamtzahl der offenen Opportunities, die durch LinkedIn Marketing beeinflusst wurden
	Geschlossene und gewonnene Opportunities	Gesamtzahl der geschlossenen und gewonnenen Opportunities, die durch LinkedIn Marketing beeinflusst wurden
Conversion- Kennzahlen	Lead-Conversion-Rate	Prozentsatz der beeinflussten umgewandelten Leads im Verhältnis zu den insgesamt beeinflussten Leads
	Opportunity-Gewinnrate	Prozentsatz der beeinflussten geschlossenen und gewonnenen Opportunities im Verhältnis zu den beeinflussten geschlossenen Opportunities
	Durchschnittliche Auftragsgröße	Gesamtzahl der geschlossenen und gewonnenen Opportunities, die durch LinkedIn Marketing beeinflusst wurden

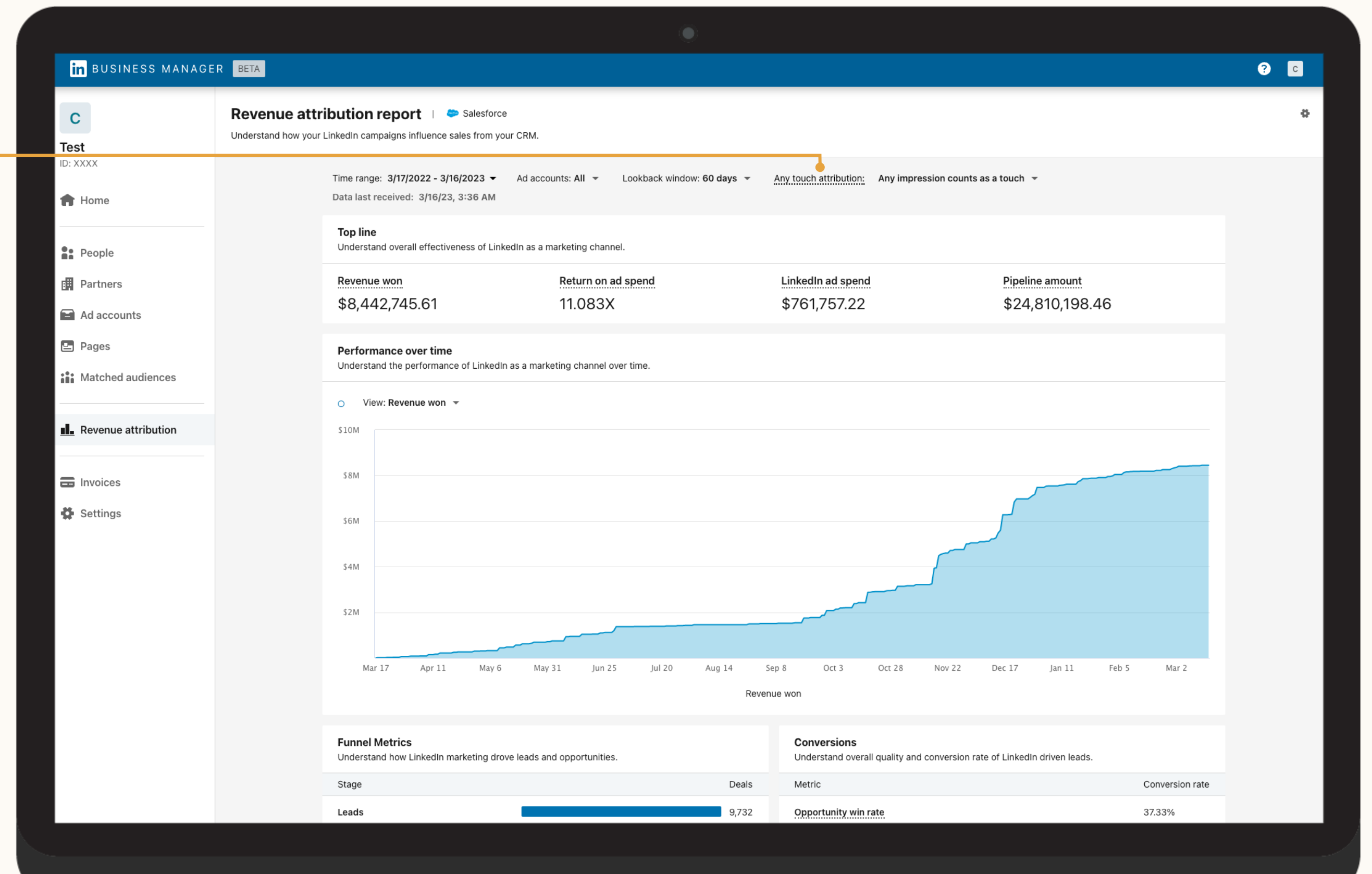


Kennzahlen: Attributionsmodelle

Verfügbare Attributionsmodelle

Aktuell wird im Revenue Attribution Report jeder Touchpoint erfasst.

Any-Touch-Attribution wird definiert als Leads, die in einem bestimmten Zeitraum (Lookback-Window) mit LinkedIn Marketingaktivitäten interagiert haben.





Einleitung

Grundlegendes

Einrichtung

Häufig gestellte Fragen

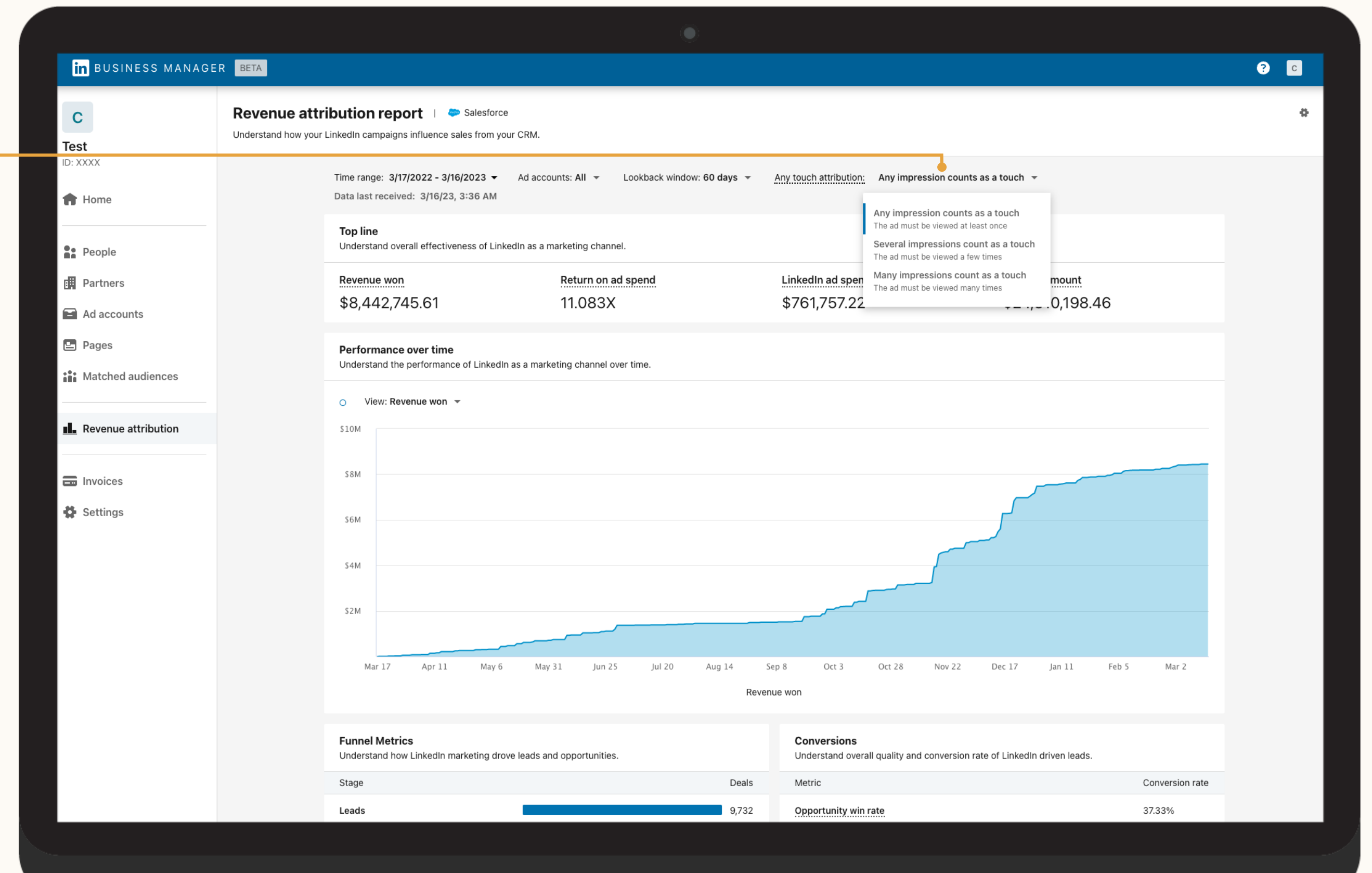
Ressourcen



Kennzahlen: Attributionsmodelle

Anforderungen anpassen

Sie können entscheiden, ob keine, einige oder viele Impressions nötig sind, um einer LinkedIn Marketingaktivität Einfluss zuzuschreiben.





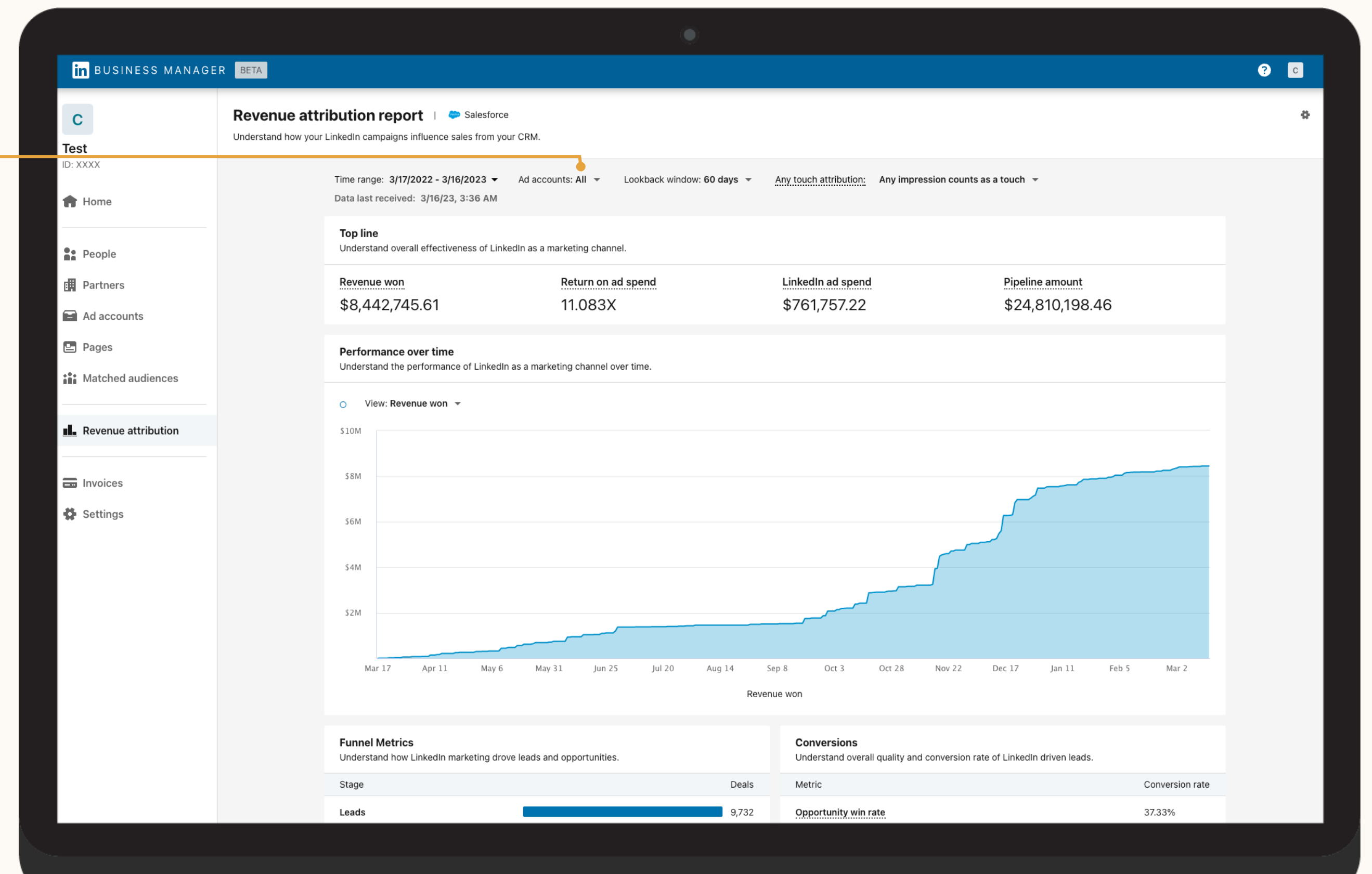
Bericht: Filtern nach Werbekonto

Nach Werbekonto filtern

Sie können Ihren Bericht über das Dropdown-Menü neben „Werbekonten“ oben auf dem Dashboard nach einem oder mehreren Werbekonten aufschlüsseln.



Tipp: Diese Funktion eignet sich hervorragend, um die Auswirkungen von Marketingaktivitäten in verschiedenen Geschäftsbereichen und in Zusammenhang mit unterschiedlichen Marketingstrategien zu beurteilen.





Einleitung

Grundlegendes

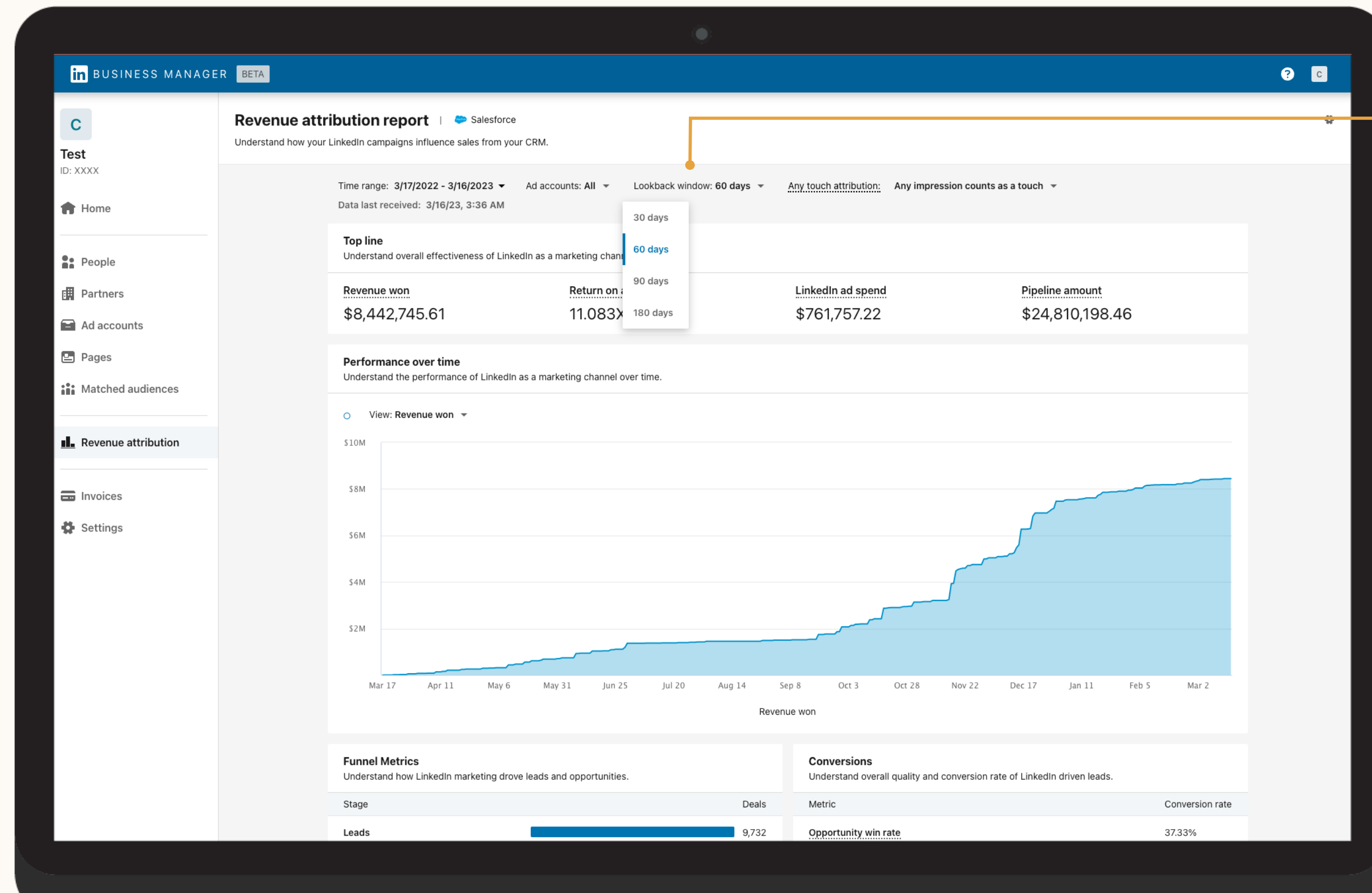
Einrichtung

Häufig gestellte Fragen

Ressourcen



Bericht: Userdefiniertes Lookback-Window



Lookback-Window ändern

Sie können ein Lookback-Window von 30, 60, 90 oder 180 Tagen einstellen und prüfen, wie sich Ihre Marketingaktivitäten auf die Auftragsgröße und andere Funnel-Kennzahlen auswirken.

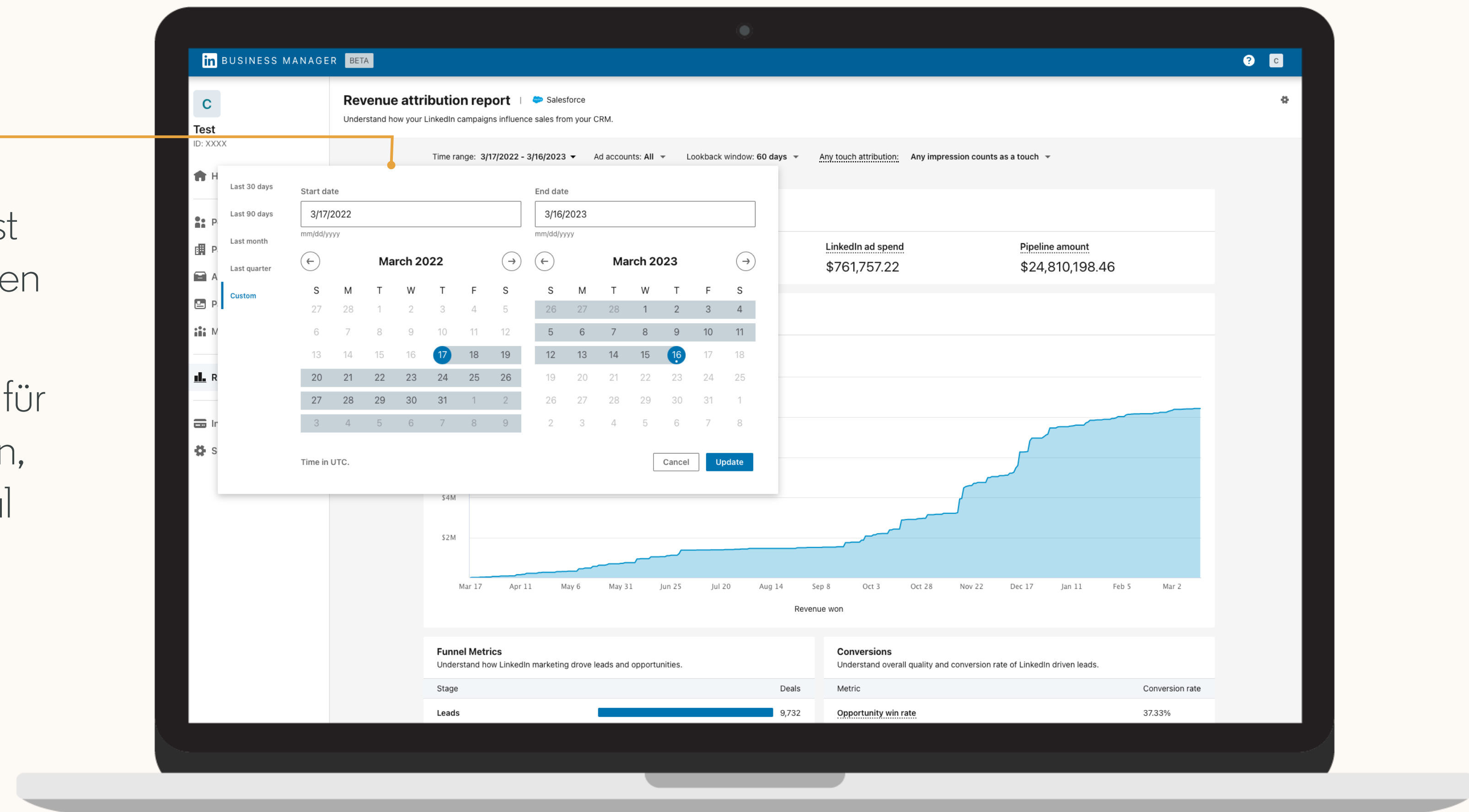


Bericht: Userdefinierter Berichtszeitraum

Berichtszeitraum anpassen

Der standardmäßige Berichtszeitraum ist auf die CRM-Daten und Werbeausgaben des letzten Jahres eingestellt.

Sie können einen spezifischen Zeitraum für die Anzeige Ihrer Kennzahlen auswählen, z. B. die letzte Woche, das letzte Quartal oder einen anderen Zeitrahmen, der für Ihre Zwecke sinnvoll ist.





Wie werden die Leads nachverfolgt?

Durch LinkedIn Marketing beeinflusste Leads lassen sich im Funnel nachverfolgen, wenn sie in geschlossene und gewonnene Opportunities umgewandelt werden.



Tipp: Durch LinkedIn Marketing beeinflusste Leads lassen sich im Funnel nachverfolgen, wenn sie in geschlossene und gewonnene Opportunities umgewandelt werden.

- ✓ Im Revenue Attribution Report werden Leads definiert als CRM-Kontakte, die mit einer Verkaufschance verbunden sind.
- ✓ Durch LinkedIn Marketing beeinflusste Leads sind Leads, die im Lookback-Window mit Ihren LinkedIn Marketingaktivitäten interagiert haben (Standardeinstellung: 180 Tage)
- ✓ Engagement bezieht sich auf Leads, die Ihre LinkedIn Marketingaktivitäten angesehen, angeklickt, geliked, geteilt oder anderweitig mit ihnen interagiert haben.



Einleitung

Grundlegendes

Einrichtung

Häufig gestellte Fragen

Ressourcen



4

Häufig gestellte Fragen



Wie funktioniert die Zuordnung im Revenue Attribution Report?

Aktuell wird im Revenue Attribution Report jeder Touchpoint erfasst.

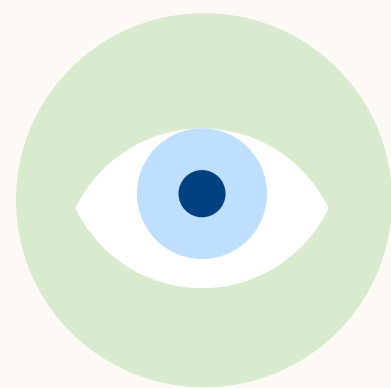
Any-Touch-Attribution wird definiert als CRM-Leads, die in einem bestimmten Zeitraum (Lookback-Window) vor Kaufabschluss mit LinkedIn Marketing interagiert (z. B. gesehen, geklickt, geliked oder geteilt) haben.

Salesforce Opportunities werden anhand des Engagements des Leads, der mit Ihrer Opportunity in Ihrem CRM-System verbunden ist, mit LinkedIn Marketingdaten abgeglichen. Wenn dieser CRM-Lead in dem von Ihnen gewählten Lookback-Window (30, 60, 90, 180 Tage) mit Ihrem LinkedIn Marketing interagiert hat, bevor die Opportunity geschlossen und gewonnen wurde, wird dieser Umsatz Ihrem LinkedIn Marketing zugeschrieben.

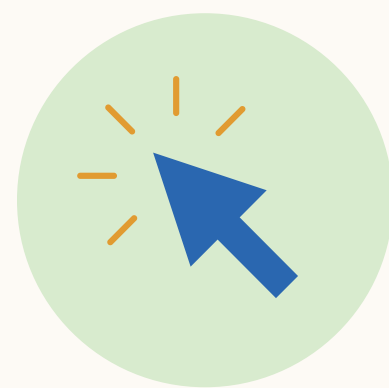


Wie wird Engagement im Revenue Attribution Report definiert?

Engagement wird definiert als Ansichten, Klicks, Likes oder Shares in Zusammenhang mit LinkedIn Marketingaktivitäten.



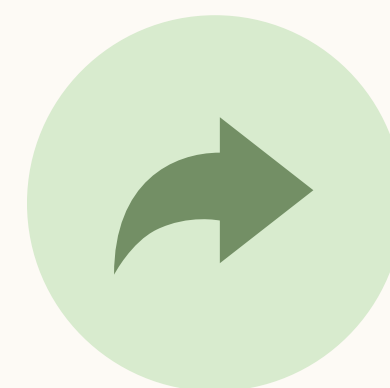
Ansichten



Klicks



Likes



Shares





Einleitung

Grundlegendes

Einrichtung

Häufig gestellte Fragen

Ressourcen



Wie werden meine Daten von LinkedIn gespeichert und geschützt?

Wenn Sie Ihre Customer Relationship Management(CRM)-Plattform mit Business Manager verbinden, werden personenbezogene Daten aus Ihrem CRM-System unter anderem mit Datenisolierung und sicherem Datenzugriff gespeichert.

Weitere Informationen finden Sie in unserem Hilfebereich im Artikel zum Thema [Verarbeitung und Schutz von CRM-Daten für den Revenue Attribution Report](#).





Wie werden Objekte und Felder von Salesforce geteilt und verwendet?

Objekt	Felder	Verwendung
Lead	Id, City, Company, ConvertedAccountId, ConvertedContactId, ConvertedDate, ConvertedOpportunityId, Country, CreatedDate, Email, FirstName, Industry, IsConverted, IsUnreadByOwner, LastActivityDate, LastName, LastReferencedDate, LastViewedDate, LeadSource, OwnerId, Phone, State, Status, Street, Title, Website, LastModifiedDate	Abgleichen von CRM-Leads mit Kontaktdaten in Business Manager
Kontakt	Id, AccountId, CreatedDate, Department, Description, Email, Fax, FirstName, LastActivityDate, LastName, LastModifiedDate, LastReferencedDate, LastViewedDate, LeadSource, MailingStreet, MailingCity, MailingCountry, MailingState, Name, Phone, Title	Zuordnen von CRM-Kontakten zu Leads
Account	Id, Name, Website, AnnualRevenue, NumberOfEmployees, Phone, Industry, Type, BillingStreet, BillingCity, BillingState, BillingCountry, BillingPostalCode, CreatedDate, LastModifiedDate, OwnerId, Description, Fax, ParentId, ShippingCity, ShippingCountry, ShippingPostalCode, ShippingState, ShippingStreet, LastReferencedDate, LastViewedDate, Rating, TickerSymbol, Ownership	Abgleichen von CRM-Accounts mit Accounts in Business Manager
Opportunity	Id, AccountId, Amount, CloseDate, CreatedDate, IsClosed, IsWon, LastActivityDate, LastReferencedDate, LastViewedDate, LeadSource, Name, OwnerId, StageName, Type, LastModifiedDate	Ermitteln, welche CRM-Accounts/-Kontakte mit offenen Opportunities und Inhaber:innen verbunden sind Aktivieren von ROI-Reporting, um die Auswirkungen von LinkedIn Marketing auf die Vertriebsleistung anzuzeigen



Einleitung

Grundlegendes

Einrichtung

Häufig gestellte Fragen

Ressourcen



Welche Informationen und Berechtigungen benötige ich, um mein CRM-System zu verbinden?

Bitte nutzen Sie unsere [Salesforce Anforderungscheckliste](#).





Einleitung

Grundlegendes

Einrichtung

Häufig gestellte Fragen

Ressourcen



5

Hilfreiche Ressourcen



Weitere Ressourcen

- [CRM-Datenverarbeitung und -schutz im Revenue Attribution Report](#)
[Kennzahlendefinitionen des Revenue Attribution Reports aus CRM-Daten](#)
- [Revenue Attribution Report-Datenimporte aus CRM-Daten](#)



Vielen Dank

Wenn Sie Fragen oder Feedback für uns haben, können Sie sich jederzeit an Ihre Ansprechperson im LinkedIn Vertriebsteam wenden.





Einleitung

Grundlegendes

Einrichtung

Häufig gestellte Fragen

Ressourcen



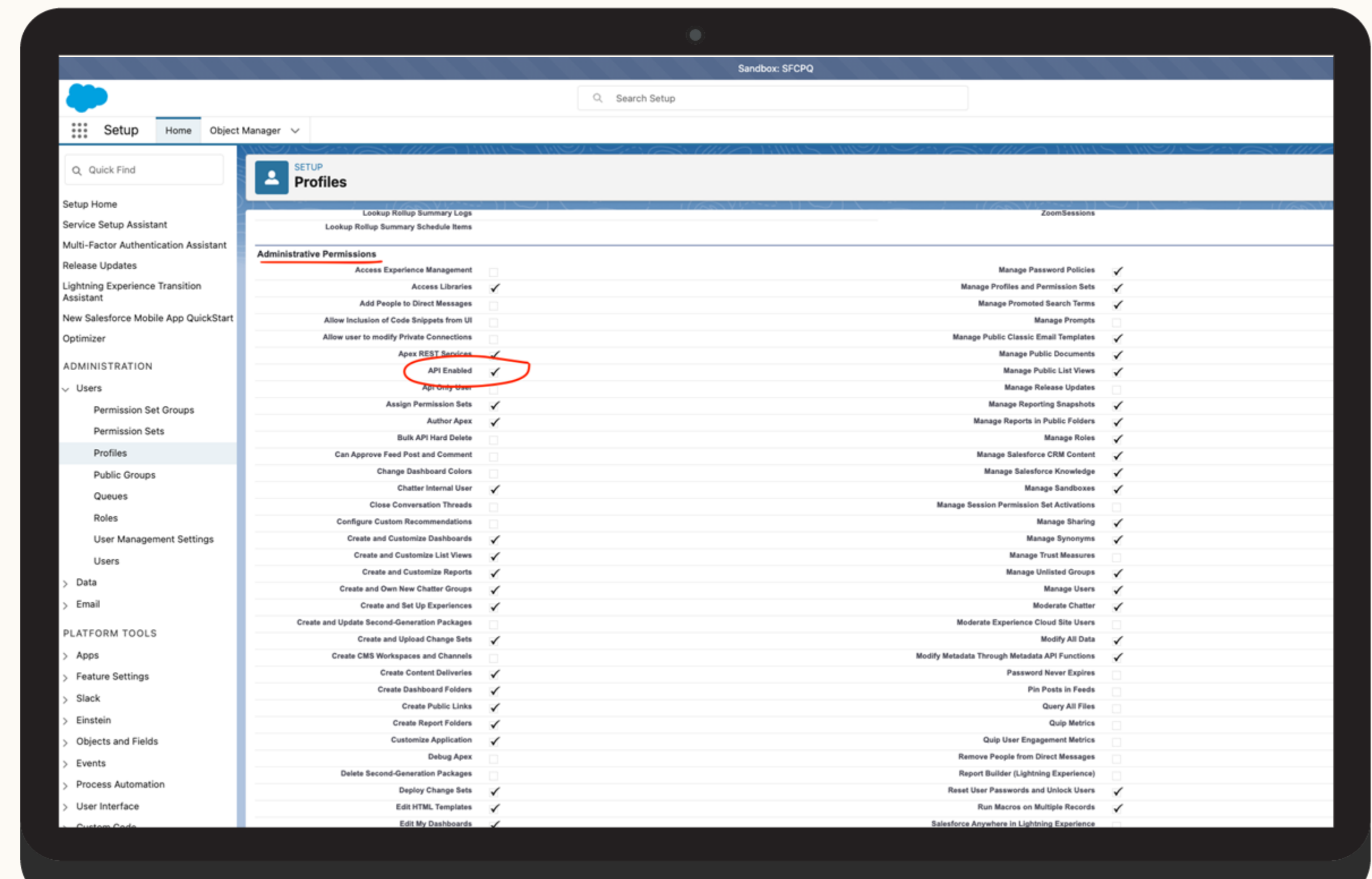
6

Anhang



Wie kann ich herausfinden, ob der API-Zugriff in meinem Salesforce Profil aktiviert ist?

1. Klicken Sie oben rechts in der Ecke auf den Avatar.
2. Gehen Sie in der linken Seitenleiste auf meine „Meine persönlichen Daten“ → „Erweiterte Benutzerdetails“.
3. Klicken Sie auf „Profil“.
4. Gehen Sie zu „Administrative Berechtigungen“ und stellen Sie sicher, dass das Häkchen bei „API aktiviert“ gesetzt ist.





Wie überprüfe ich die Objektberechtigungen in Salesforce?

1. Klicken Sie oben rechts in der Ecke auf den Avatar.
2. Gehen Sie in der linken Seitenleiste auf meine „Meine persönlichen Daten“ → „Erweiterte Benutzerdetails“.
3. Klicken Sie auf „Profil“.
4. Gehen Sie zu **Standard-Objektberechtigungen** →

Für diese 4 Objekte muss mindestens der Lesezugriff aktiviert sein: Accounts, Kontakte, Leads, Opportunities

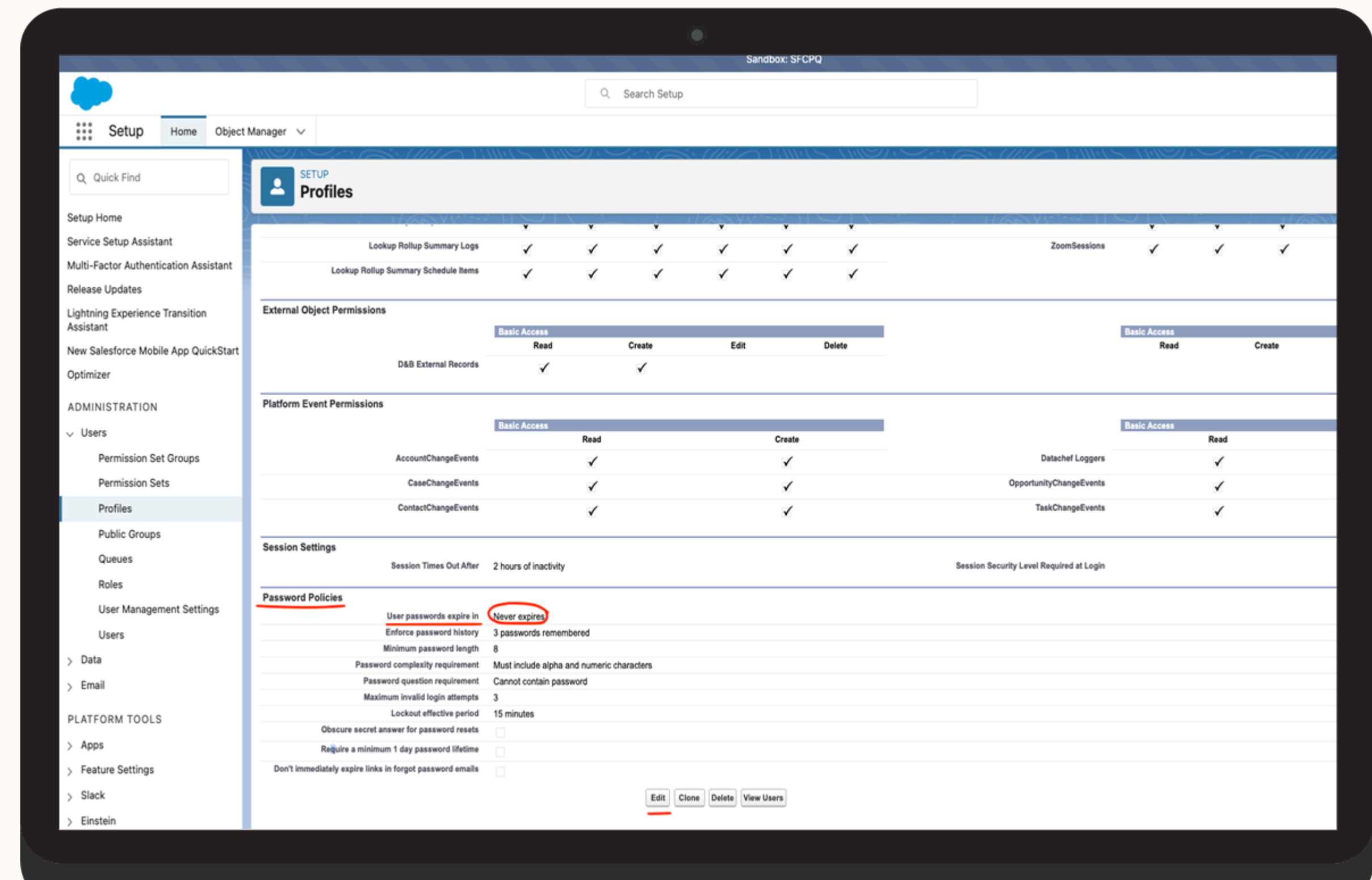
The screenshot shows the Salesforce Setup interface for Profiles. The 'Standard Object Permissions' table is visible, with columns for 'Basic Access' (Read, Create, Edit, Delete) and 'Data Administration' (View All, Modify All). The 'Accounts' row is highlighted, and the 'Read' checkbox under 'Basic Access' is circled in red. Other objects listed include AI Insight Reasons, AI Record Insights, App Analytics Query Requests, Assets, Authorization Forms, Authorization Form Consents, Authorization Form Data Uses, Authorization Form Texts, Background Operations, Business Brands, Campaigns, Cases, Communication Subscriptions, Communication Subscription Channel Types, Communication Subscription Consents, Communication Subscription Timings, Consumption Schedules, Contacts, Contact Point Addresses, Contact Point Consents, Contact Point Emails, Contact Point Phones, Contact Point Type Consents, Contact Requests, and Contracts.

Object	Basic Access				Data Administration	
	Read	Create	Edit	Delete	View All	Modify All
Accounts	✓	✓	✓	✓	✓	✓
AI Insight Reasons	✓	✓	✓	✓	✓	✓
AI Record Insights	✓	✓	✓	✓	✓	✓
App Analytics Query Requests	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Assets	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Authorization Forms	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Authorization Form Consents	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Authorization Form Data Uses	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Authorization Form Texts	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Background Operations	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Business Brands	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Campaigns	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Cases	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Communication Subscriptions	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Communication Subscription Channel Types	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Communication Subscription Consents	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Communication Subscription Timings	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Consumption Schedules	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Contacts	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Contact Point Addresses	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Contact Point Consents	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Contact Point Emails	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Contact Point Phones	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Contact Point Type Consents	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Contact Requests	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Contracts	✓	✓	✓	✓	✓	✓



Wo finde ich die Passwortsrichtlinien?

1. Klicken Sie oben rechts in der Ecke auf den Avatar.
2. Gehen Sie in der linken Seitenleiste auf meine „Meine persönlichen Daten“ → „Erweiterte Benutzerdetails“.
3. Klicken Sie auf „Profil“.
4. Gehen Sie zu den **Passwortsrichtlinien** und prüfen Sie die Zeile „Passwörter laufen ab in“.





Wie kann ich meine Domain finden und ändern?

1. Geben Sie in den Einstellungen in der Schnellsuche „Meine Domain“ ein und wählen Sie dann „Meine Domain“ aus.
2. Kopieren Sie unter „Meine Domain-Details“ „Meine aktuelle Domain-URL“ und fügen Sie sie ein.
Beispiel: <https://mycompany.my.salesforce.com>

