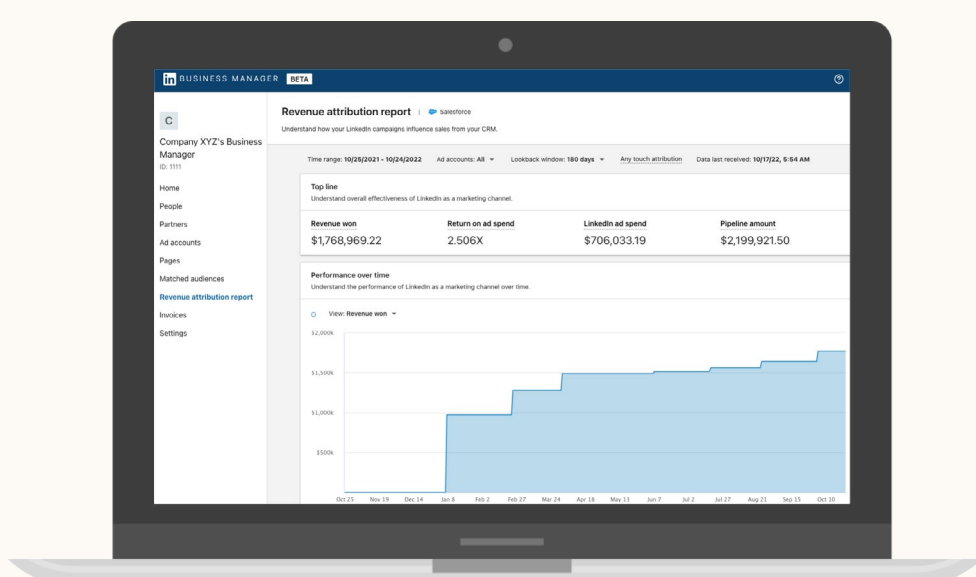




# Présentation du rapport d'attribution des revenus

Un nouveau rapport qui mesure l'influence de vos efforts marketing LinkedIn sur vos revenus.

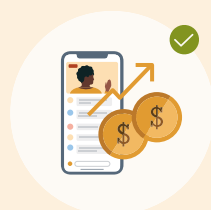
Le rapport d'attribution des revenus exploite la puissance des données CRM pour vous aider à prouver la véritable valeur commerciale de vos efforts marketing LinkedIn, plus particulièrement dans un environnement où les marketeurs doivent de plus en plus se justifier en matière de résultats commerciaux et de dépenses publicitaires.



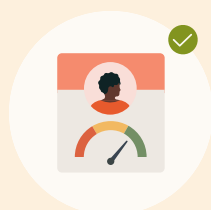
Le rapport d'attribution des revenus permet aux marketeurs de :

Démontrer l'impact des initiatives marketing auprès des dirigeants des ventes et du marketing

Identifier les liens entre les initiatives marketing LinkedIn et la concrétisation des ventes

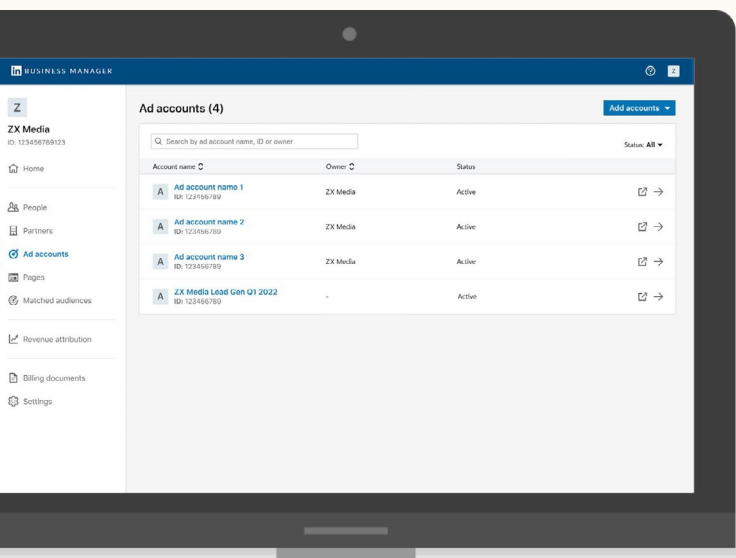


Synchronisez les données de votre CRM avec Business Manager pour montrer l'impact de vos initiatives marketing LinkedIn sur les indicateurs des ventes, tels que les revenus, le pipeline et le retour sur investissement publicitaire (ROAS).



Découvrez comment les leads générés par vos efforts marketing LinkedIn sont convertis en bas du funnel en contrats conclus.

Le rapport d'attribution des revenus est intégré à Business Manager. Il vous suffit d'activer votre compte Business Manager, de synchroniser votre CRM et de vous lancer !



1

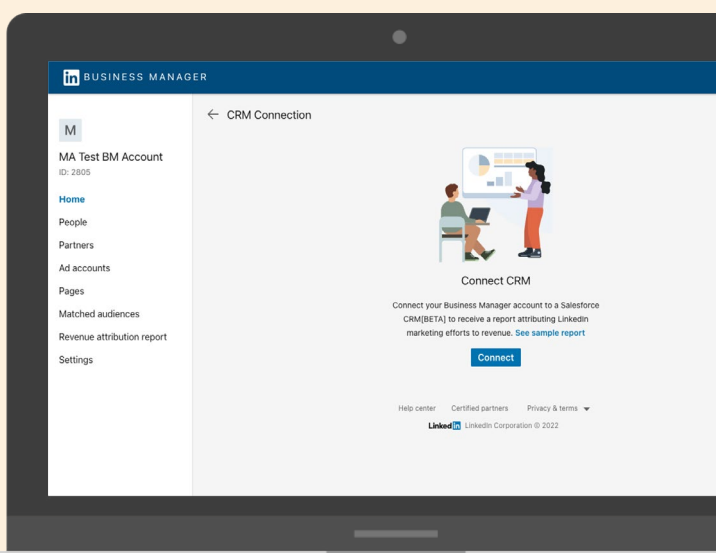
## Créez un Business Manager

Se lancer avec Business Manager est très simple ! Ajoutez des personnes, des comptes publicitaires et des Pages [ici](#).

2

## Assurez-vous que votre CRM dispose des autorisations nécessaires

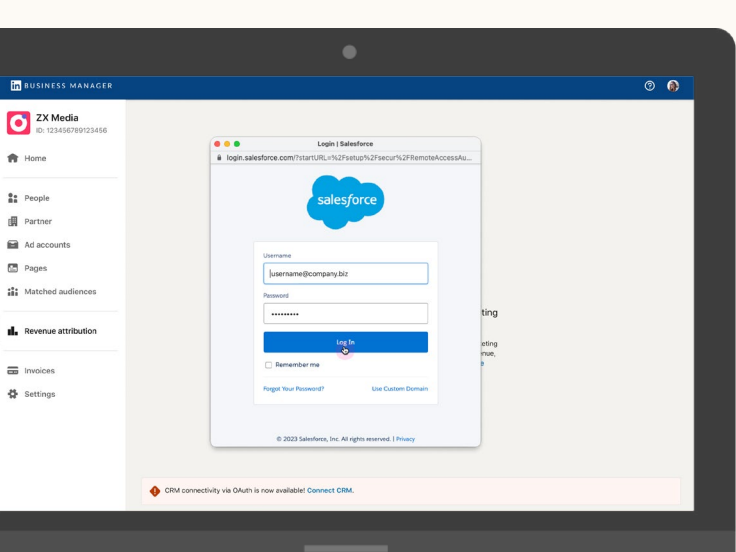
Actuellement, le seul CRM qu'il est possible de connecter à Business Manager est Salesforce. Consultez notre checklist des conditions requises [ici](#).



3

## Accédez à l'onglet du rapport d'attribution des revenus pour connecter votre CRM

Vous avez besoin de votre nom d'utilisateur et de votre mot de passe pour effectuer la connexion.



4

## Utilisez le rapport d'attribution des revenus pour mesurer les indicateurs clés influencés par LinkedIn

Ces indicateurs incluent les revenus générés, le ROAS, le pipeline et bien plus.

