



Talon.One impulsa una mayor eficiencia en la generación de contactos en LinkedIn

Sede central: Berlín, Alemania | Número de empleados: 51-200 | Sector: tecnología y servicios de la información

Objetivos

- Hacer crecer el negocio a nivel global mediante la generación de contactos de calidad a escala.

Enfoque

- Adoptar una estrategia de marketing de proceso completo y presencia permanente en LinkedIn utilizando los datos de primera mano que ofrece la plataforma para segmentar con precisión grupos con perfiles concretos.
- Crear contenido para cada fase del recorrido del cliente, desde el conocimiento y la consideración hasta la conversión, aprovechando los diferentes tipos de anuncios.
- Dirigir el retargeting en función de los niveles de participación del público, preparando a los clientes potenciales con mayor interés hacia la conversión.

« Adoptar un enfoque de proceso completo en LinkedIn ha marcado la diferencia en nuestros resultados. Nos ha ayudado a conseguir más de un 20 % de conversiones por retargeting. Esto equivale a 1 conversión por cada 5 posibles clientes a los que hemos dirigido el retargeting. Además, el coste medio por conversión es relativamente bajo. »



Katarina Slemenik | jefa de marketing, Talon.One

1 de cada 5

tasa de conversión de
retargeting

