

Aprovechar el poder de las redes sociales

Una efectiva estrategia para todo el ciclo con contenido patrocinado y formularios de generación de contactos ayuda a Refinitiv a aumentar el CTR un 34 % y reducir el CPL un 96 %

REFINITIV

Sede: Londres, Inglaterra | N.º de empleados: Más de 10.000 | Sector: Servicios financieros



«Las relaciones personales juegan un papel esencial en la cultura empresarial asiática y en 2020 hemos apreciado una evolución en este ámbito. Sin embargo, los acontecimientos extraordinarios traen consigo nuevos desafíos. Las capacidades técnicas y de datos de LinkedIn Marketing Solutions permiten mantener el mismo compromiso personalizado con los clientes gracias a contenido de calidad para reforzar los contactos actuales y forjar nuevas relaciones que permitan superar los desafíos.»

Aubrey Lin

Directora de marketing social, región Asia-Pacífico, Refinitiv



Reto

Como gigante de los datos y la infraestructura del mercado financiero, Refinitiv presta servicio a más de 40.000 instituciones en más de 190 países. Puesto que la misma empresa aprovecha la tecnología para ayudar a los clientes a conseguir buenos resultados en los mercados internacionales, ha buscado una red social capaz de emplear nuevas ideas y capacidades técnicas para ofrecer una experiencia de usuario inolvidable. Esto ha dado como resultado un mayor porcentaje de clics y una mejor conversión de ventas. El objetivo ha sido:

- Aprovechar las redes sociales para **llegar a un público B2B e interactuar con él** de una forma integral, más allá de fomentar la visibilidad en las primeras etapas del proceso. Esto daría como resultado **una mayor precisión para los cierres de ventas y la conversiones de posibles clientes.**
- Integrar de forma correcta los mensajes, la segmentación, la tecnología, los datos y la experiencia de usuario.



Solución

De la mano de LinkedIn, Refinitiv ha elegido llevar a cabo una estrategia digital de proceso completo para llegar al público adecuado utilizando una combinación de contenido, tecnología y datos. Ha aprovechado varias de las funciones de LinkedIn para conseguir más que tan solo conocimiento de marca e impulsar la generación de contactos y las ventas.

- **Contenido patrocinado** para entregar contenido de los líderes de opinión a un público más amplio y relevante a través de LinkedIn.
- **Marketing basado en cuentas (ABM) y formularios de generación de contactos** para dirigirse únicamente a posibles clientes interesados.



Resultados

Con un primer acercamiento como líder de opinión, Refinitiv ha conseguido lo que estaba buscando: posibles clientes valiosos y mejores conversiones, lo cual ha tenido un impacto positivo en su negocio.

- CTR un 34 % superior que la media para una campaña de contenido patrocinado gracias al marketing basado en cuentas (ABM).
- Un CTR mejorado de 0,47 % a 0,65 % en una campaña y de 0,82 % a un 1,19 % en otra al utilizar Matched Audience.
- Anuncios en carrusel con un rendimiento mejorado al utilizar los formularios de generación de contactos de LinkedIn: CTR del 0,98 % (en comparación con el 0,62 % anterior sin utilizar los formularios de generación de contactos) y una tasa de conversión del 12,1 % (en comparación con el 7,89 % anterior sin utilizar los formularios de generación de contactos).
- Refinitiv ha integrado también el formulario de generación de contactos de LinkedIn en su plataforma de automatización de marketing. La información de seguimiento que llega fácilmente desde LinkedIn al sistema interno permite al equipo de ventas responder a los posibles clientes en el contexto adecuado y de forma oportuna.

+10 mills.

impresiones en 2019

0,67 %

CTR medio a través de campañas de contenido patrocinado en el año

96 %

menor coste por posible contacto al utilizar los formularios de generación de contactos

Cómo lo ha hecho

Refinitiv ha empleado aspectos clave de los mensajes, el público objetivo y la experiencia de usuario.

- Mensajes para captar la atención de posibles compradores y generar curiosidad. Pruebas A/B de vídeo e imagen sencilla para perfeccionar la estrategia de publicidad y alcanzar un CTR mayor.

- El público objetivo es esencial para alcanzar el éxito. Al poder combinar varios criterios de segmentación en LinkedIn, Refinitiv ha filtrado y reducido la lista de destinatarios para enviar el mensaje solo a las personas con quienes quería interactuar. También ha implementado Matched Audience para que el retargeting llegue al público posicionado en medio del proceso de marketing.
- Buena experiencia de usuario para tener una mayor probabilidad de convertir a los miembros del público en posibles clientes. Refinitiv ha implementado los formularios de generación de contactos de LinkedIn para obtener la cantidad adecuada de información de posibles compradores.

Impacto general

- Gracias al poder de Matched Audience, Refinitiv ha conseguido atraer un tráfico cada vez mayor a su sitio web.
- Al poder combinar varios criterios de segmentación, Refinitiv ha realizado una campaña de ABM con mensajes especialmente personalizados.
- Se han obtenido excelentes resultados a través de los formularios de generación de contactos de LinkedIn. Refinitiv ha sido capaz de hacer seguimiento de los posibles compradores en el momento más oportuno, sin tener que crear su propio formulario de contacto.



Refinitiv
105,530 followers
Promoted

As the world faces the new realities of the COVID-19 pandemic, Refinitiv is committed to helping you serve your clients during this time of heightened market volatility. Request your complimentary access to Refinitiv Workspace today.

REFINITIV WORKSPACE

A new flagship workflow solution for wealth advisors

REQUEST 60-DAY COMPLIMENTARY ACCESS TODAY

REFINITIV

Refinitiv Workspace [Apply Now](#)

REFINITIV WORKSPACE

Whether at the office or working remote

respond to your clients quickly and efficiently

REFINITIV

Request 60-day complimentary access [Apply Now](#)



«En el marco del vertiginoso mercado financiero internacional en el que Refinitiv presta servicios y opera, necesitamos contar con un canal fiable e innovador para hacer crecer nuestro negocio y conseguir posibles clientes de calidad. LinkedIn Marketing Solutions cubre todas nuestras expectativas y es una de nuestras plataformas clave para comunicarnos e interactuar con nuestros clientes y guiarlos hasta los datos, las soluciones y la tecnología de confianza de Refinitiv. Nos da la posibilidad de centrarnos a pequeña escala en comunidades y segmentos secundarios tanto en la región Asia-Pacífico como en el resto del mundo, gracias a conjuntos de datos y contenidos innovadores, lo cual hace que la plataforma sea realmente única.»

Kelvin Lee

Director internacional de experiencia de Redes Sociales