

Cómo encontrar un equilibrio entre la generación de contactos a corto y largo plazo en LinkedIn

Sede: París, Francia | Número de empleados: 51 – 200 | Sector: software

Objetivo

- Generar contactos de calidad a corto plazo para conseguir más ventas y afianzar la relación con posibles clientes a largo plazo.

Solución

Se adopta una doble estrategia:

- Para crear demanda en el futuro, se forjan lazos con un público amplio usando contenido de calidad, como guías e infografías. Esto genera un gran volumen de posibles contactos con quienes afianzar la relación a largo plazo.
- Para generar demanda ahora, se dirige a responsables de las decisiones sénior que demuestran intención de compra con mensajes de adquisición. Como este es un enfoque más segmentado, las tasas de formularios de generación de contactos rellenos suelen ser dos veces más altas que las de posibles clientes.

«LinkedIn es el único canal de adquisición de clientes en el que tenemos la certeza de que segmentamos a las empresas y a los responsables de las decisiones adecuados.»



Olivier Gallet Raffaely

Líder del equipo de adquisición en canales de pago, Expensya

Segmentación amplia

x 4

Volumen de contactos generados

Segmentación reducida

x 2

Eficacia de generación de contactos

