

LMS365 Recoge los frutos de un marketing permanente y adaptado

Sede: Århus C, Dinamarca | Número de empleados: 51-500 | Sector: desarrollo de software

Objetivo

Generar posibles contactos de calidad en Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Latinoamérica, Alemania, Austria, Suiza, Francia y Dinamarca de forma rentable.

Solución

Marketing adaptado

A modo de prueba, LMS365 mostró anuncios en inglés y danés a un público danés y descubrió que, con la versión localizada, los formularios de generación de contactos completados se duplicaban. Con esta información, LMS365 ahora adapta todos sus anuncios en los mercados que no son de habla inglesa.

Marketing permanente

LMS365 creó una estrategia para todo el ciclo de marketing con diferentes variantes de cada anuncio para hacer pruebas A/B del rendimiento del contenido de su guía, lo que generó más posibles clientes, mejoró la tasa de formularios completados y redujo el coste por posible contacto.

Tipo de puja

Para aprovechar el presupuesto al máximo, No Zebra, la agencia de marketing digital de LMS365, usa una estrategia de pujas manuales en LinkedIn: comienza con una puja alta para garantizar impresiones y la va ajustando hasta encontrar el punto óptimo entre calidad y coste del posible contacto.

Resultados

74 %

de MQL gracias al marketing permanente

x 2,5

más formularios de generación de contactos completados que los valores de referencia

«Hemos usado LinkedIn como canal exclusivo de generación de contactos, y los resultados en cuanto a MQL han sido increíbles. Con la ayuda de nuestra agencia digital No Zebra y LinkedIn Marketing Solutions, queremos que el próximo paso sea generar contactos de ventas cualificados (SQL) directamente en la plataforma. Estamos adoptando una estrategia de ciclo completo y queremos consolidar la marca aún más para lograr que LMS365 se convierta en una empresa unicornio.»



Mette Olesen
Directora de marketing
LMS365