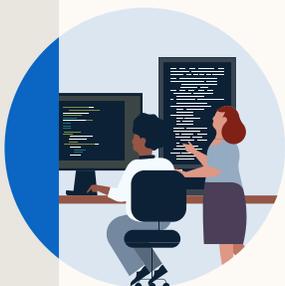


Guía sobre empresas emergentes para socios de LinkedIn Marketing

Desarrolla con eficiencia tu estrategia de marketing en LinkedIn para alcanzar una mayor escala

Contenido de la guía

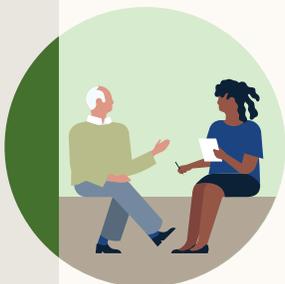
En esta guía, encontrarás los siguientes temas:



Por qué son importantes los paquetes de tecnologías



Conoce a nuestros socios de confianza

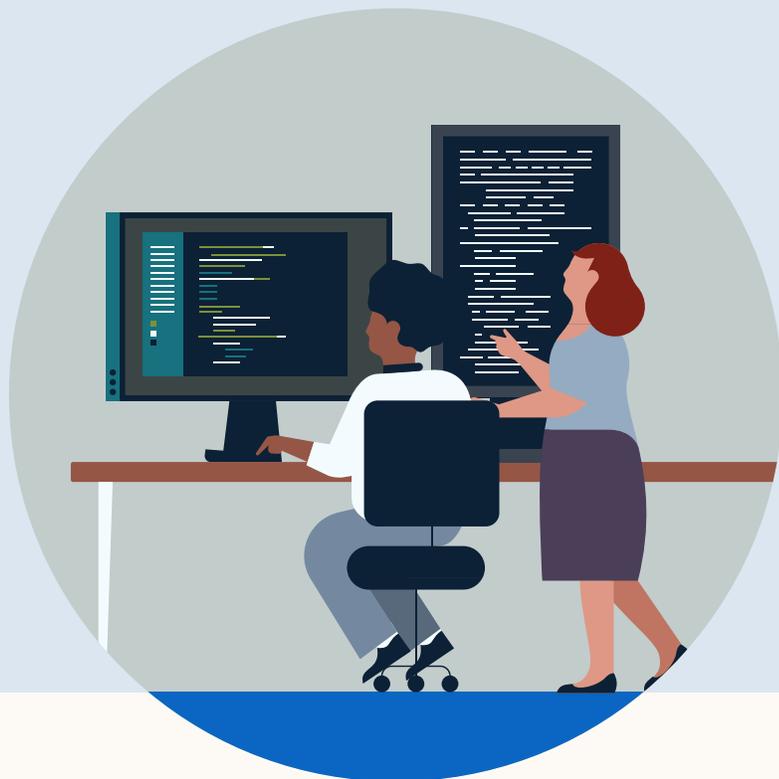


Cómo trabajar con LinkedIn



Por qué son importantes los paquetes de tecnologías

Mejora tus resultados aumentando la eficiencia



La manera en que desarrollas tu paquete de tecnologías influye mucho en tu empresa.

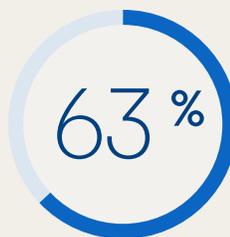
Afecta la eficiencia con que podrás trabajar, la velocidad para ampliar tu escala e, **incluso, la rapidez con que podrás hacer rendir tu inversión en marketing.**



El proceso siempre implica hacer concesiones: algunas tecnologías ahorran tiempo pero son menos personalizables, otras son mejores para segmentos de público específicos, otras son más escalables pero requieren un mantenimiento constante.

Sin embargo, es posible armar un paquete que **satisfaga tus necesidades ahora y pueda evolucionar a medida que tu empresa madure.**

La mayoría de los profesionales de marketing aún tienen problemas para demostrar el rendimiento de los programas de marketing.



de los profesionales de marketing no confían en sus mediciones del rendimiento de la inversión (ROI).



de los directores ejecutivos están preparados para aumentar la inversión en publicidad, pero los presupuestos corren riesgo si los profesionales de marketing no priorizan el ROI.

Ecosistema de tecnologías de marketing y CRM

Necesidades más habituales en las empresas emergentes



Esta guía para compradores explica la manera en que las empresas de gran crecimiento pueden crear un paquete de tecnologías eficaz (o mejorar el actual) y, al mismo tiempo, maximizar su inversión en LinkedIn.

Para facilitar la identificación y la evaluación, clasificamos a los socios según lo que ofrecen:

- 1 Públicos
- 2 Generación de leads
- 3 Informes y ROI

Es importante señalar que algunos socios solo ofrecen algunas funcionalidades en una categoría, mientras que otros abarcan múltiples funcionalidades y categorías.



Públicos

Expande y amplía tu alcance

Los socios para gestionar públicos ayudan a los profesionales de marketing a ampliar las maneras de llegar a su público objetivo.



6-9 meses

dura el ciclo de ventas B2B promedio.

Al prolongarse los ciclos de venta, la gestión del público es crucial para acelerar el crecimiento y generar un rendimiento de la inversión (ROI) positivo.

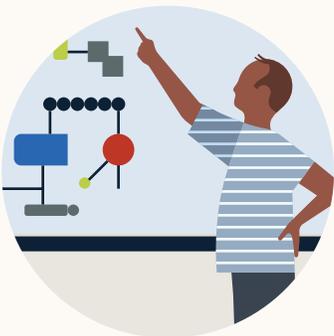


Los socios para gestionar públicos amplían tu alcance



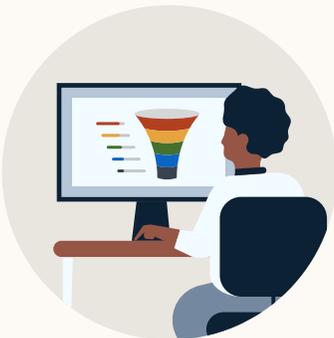
Utiliza información valiosa para segmentar a tu público

Accede a una mayor cantidad de datos conductuales, demográficos y corporativos para enriquecer la segmentación de LinkedIn. Acxiom y LiveRamp te permiten llegar al público en función de comportamientos o datos demográficos que puedan indicar una mayor propensión a comprar tu solución. HG Insights ofrece datos tecnográficos únicos que te permiten priorizar las empresas que usan tecnologías competidoras o complementarias.



Llega a los públicos que buscan datos sobre tu solución

Los datos sobre tus clientes pueden darte muchas señales. Sin embargo, muchas veces hay posibles clientes interesados en tu solución de los que aún no estás al tanto. Bombora y G2 pueden ayudarte a identificar empresas que buscan activamente información sobre tus productos o servicios. Estos datos sobre la intención de compra pueden ayudarte a llegar a los posibles clientes cuando ingresan al mercado para direccionarlos a un programa que fortalezca las relaciones con ellos.



Interactúa con el público en función del estado de la cuenta o la fase del pipeline

Las integraciones con plataformas de automatización de marketing y CRM, como Marketo, Salesforce, Hubspot y Oracle Eloqua, te ayudan a interactuar con tus clientes actuales para ampliar las ventas o hacer ventas cruzadas, así como con los posibles clientes conocidos para que avancen en el proceso de compra. También puedes excluir a tus clientes actuales de las campañas de marketing para asegurarte de que el presupuesto se gaste en entablar relaciones nuevas.

Los socios para gestionar públicos ofrecen lo siguiente:

Información del público

Beneficio: Marketing más eficiente.

Funcionalidad: Segmenta a los posibles clientes en función de las señales de intención de compra.

Datos sobre intención

Beneficio: Aumenta la escala con más rapidez.

Funcionalidad: Segmenta a los posibles clientes que buscan datos sobre tu producto.

Marketing basado en cuentas

Beneficio: Acelera el ciclo de venta.

Funcionalidad: Segmenta cuentas y oportunidades en los pipelines de ventas provenientes del CRM.

Estos son nuestros socios para gestionar públicos:



Socios destacados

Caso de estudio



Objetivo

Mejorar la tasa de conversión para aumentar el volumen de leads

Táctica

Se crearon públicos objetivo de LinkedIn en la herramienta de anuncios de HubSpot a partir de listas actualizadas de manera dinámica. Esto permitió segmentar correctamente las cuentas objetivo.

Resultados

▲ 45%
de aumento en la tasa de
conversión en la página de destino

▼ 25%

de disminución del costo por lead

138 leads calificados procedentes de LinkedIn

Socio



Generación de leads

Maximiza tu motor de generación de leads

Los socios para generar leads ayudan a los profesionales de marketing a automatizar la entrega de leads directamente en la plataforma de ventas o de marketing elegida.



6,8

interesados participan, en promedio, en el proceso de toma de decisiones B2B.

En la actualidad, las ventas B2B requieren una estrategia multicontacto.



Los socios para generar leads ayudan a aprovechar al máximo los leads



Ahorra tiempo

Muchos de nuestros socios te guían para que puedas conectar fácilmente sus herramientas con el Administrador de campañas. La configuración inicial y única te ahorrará el tiempo que te lleva iniciar sesión para controlar tus campañas y descargar manualmente las listas de leads.



Ten más contexto o datos sobre tus leads

Los formularios de generación de leads te permiten obtener datos del perfil de LinkedIn de los usuarios, así como a través de campos personalizados. Los socios de marketing pueden ayudarte a estandarizar la información que recibes y agregar aún más información a tus leads de LinkedIn.



Permite a tus equipos actuar en tiempo real

Si planeas agregar los leads a una nueva campaña de marketing, prefieres enviárselos a ventas para que hagan el seguimiento o quieres hacer ambas cosas, los resultados pueden mejorar al hacerlo rápidamente. Los socios de marketing están a tu disposición para ayudarte a dar el siguiente paso en el proceso.

Los socios para generar leads ofrecen lo siguiente:

Coordinación de ventas y marketing

Beneficio: Incrementa la tasa de conversión de leads de marketing calificados a leads de ventas calificados.

Funcionalidad: Transfiere leads en tiempo real al equipo de ventas o a programas destinados a fortalecer las relaciones con los clientes.

Definición de públicos

Beneficio: Incrementa la tasa de conversión de leads de marketing calificados.

Funcionalidad: Mejora el perfil de tu cliente ideal con los datos del perfil de los usuarios de LinkedIn.

Estos son nuestros socios para generar leads:



Socios destacados

Caso de estudio



Objetivo

Generar pipeline a partir de las actividades de marketing

Táctica

Se implementó una integración con Marketo y Salesforce y se utilizaron los formularios de generación de leads de LinkedIn. Para aumentar la conversión de leads calificados y la credibilidad de la marca, Fivetran ofreció a sus cuentas objetivo la posibilidad de descargar contenido relevante, que incluía un informe técnico y una guía con los fundamentos de la integración de datos.

Resultados

\$2,4 mills.

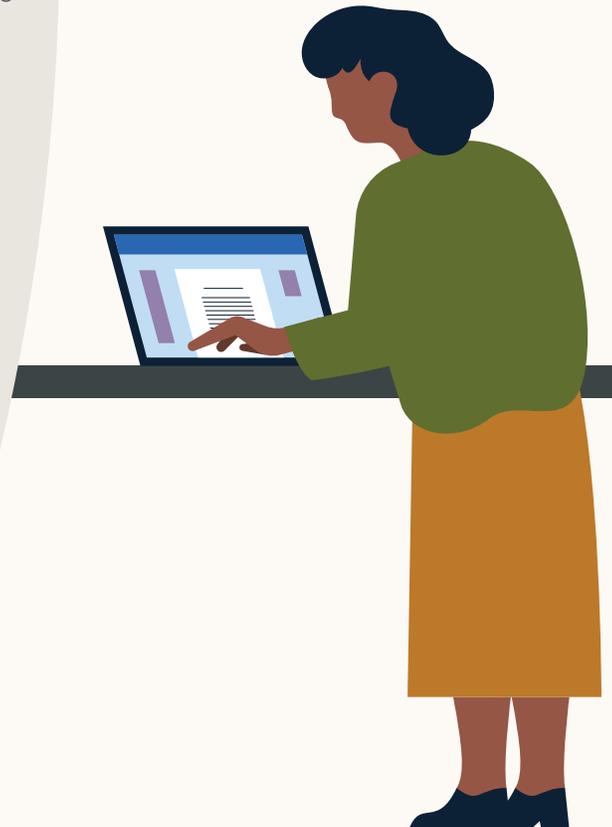
Pipeline procedente de las actividades de marketing

871

Total de leads generados en LinkedIn

9% Tasa de conversión de leads a SQL **x 3** más que otros canales diferentes a LinkedIn.

Socio



Informes y ROI

Obtén información más detallada sobre tus campañas

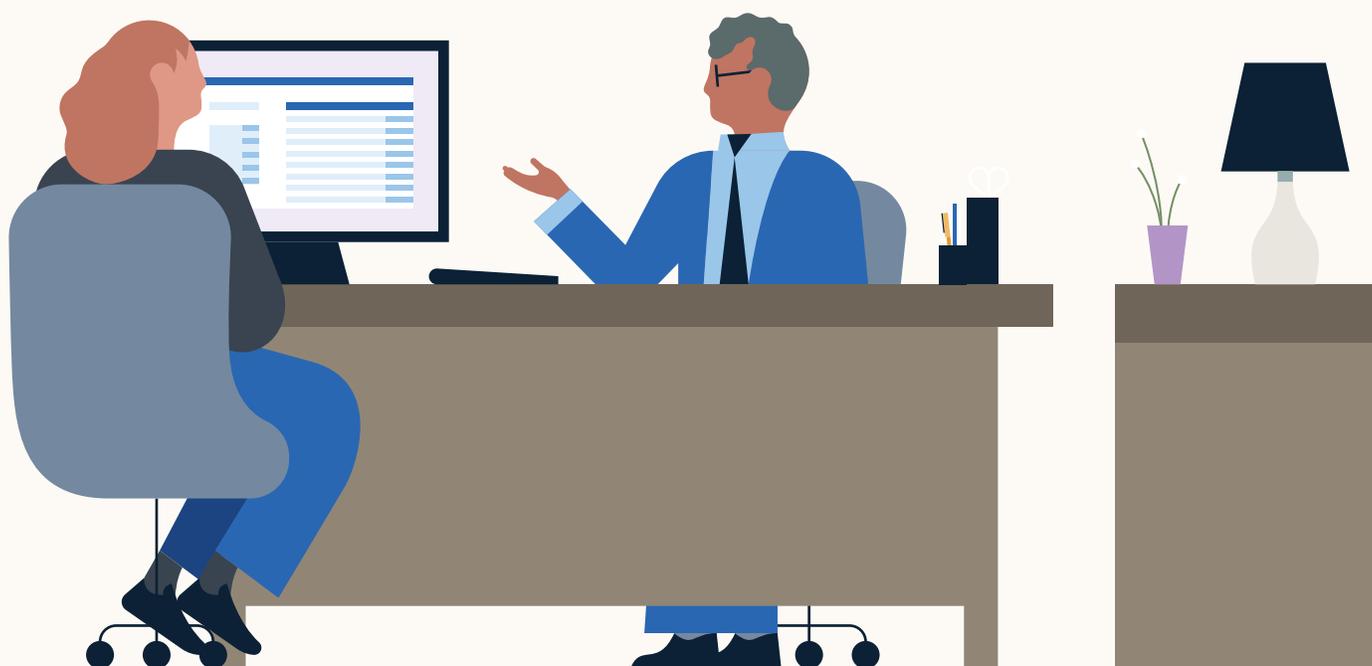
Los socios para generar informes y ROI ayudan a los profesionales de marketing a obtener información sobre los programas implementados en LinkedIn y en todos los canales de marketing para lograr una visión global del rendimiento de sus campañas.



10

son los elementos de contenido que se consumen en los diversos canales durante el proceso de compra B2B.

Para los profesionales de marketing B2B más destacados, es imprescindible poder atribuir correctamente el pipeline a los diferentes canales de marketing.



Los socios para generar informes y ROI ofrecen una visión global del rendimiento de la campaña



Visualiza el rendimiento de diversos canales en una misma pantalla

Los socios te permiten generar informes y medir el rendimiento fácilmente a través de tu plataforma tecnológica preferida en todo LinkedIn y en otros canales como Facebook, Google, Twitter, editores web, etc.



Conecta los datos de marketing con los resultados comerciales

Observa todo el impacto del marketing en LinkedIn gracias a los socios que conectan los datos de LinkedIn con los leads, las conversiones y los ingresos.



Genera informes adaptados a las necesidades de tu empresa

Identifica las combinaciones de anuncios, segmentación y pujas que funcionan mejor. Encuentra un socio que genere paneles personalizados para comparar el rendimiento de los programas de LinkedIn con los anuncios en otros canales publicitarios.

Los socios para generar informes y ROI ofrecen lo siguiente:

Identificación de eventos

Beneficio: Mejora el rendimiento de la inversión en marketing.

Funcionalidad: Descubre y haz un seguimiento de los eventos o puntos de contacto que contribuyen a alcanzar un resultado deseado.

Asignación de valor

Beneficio: Mejora el rendimiento de la inversión en marketing.

Funcionalidad: Define y haz un seguimiento del valor de cada evento para determinar si su influencia es positiva o negativa, cuál es el rendimiento de la inversión de cada evento y qué orden genera el comportamiento deseado o la conversión.

Estos son nuestros socios para generar informes y ROI:



Socios destacados

Testimonios de clientes

M-Files®



Los informes acumulados a nivel de la cuenta en la plataforma Madison Logic nos permitieron ver la **interacción de los posibles clientes con los mensajes de marketing en nuestros tres canales más importantes**. Al compartir estos datos con el área de ventas, **podimos entablar conversaciones más eficaces con los posibles clientes**.

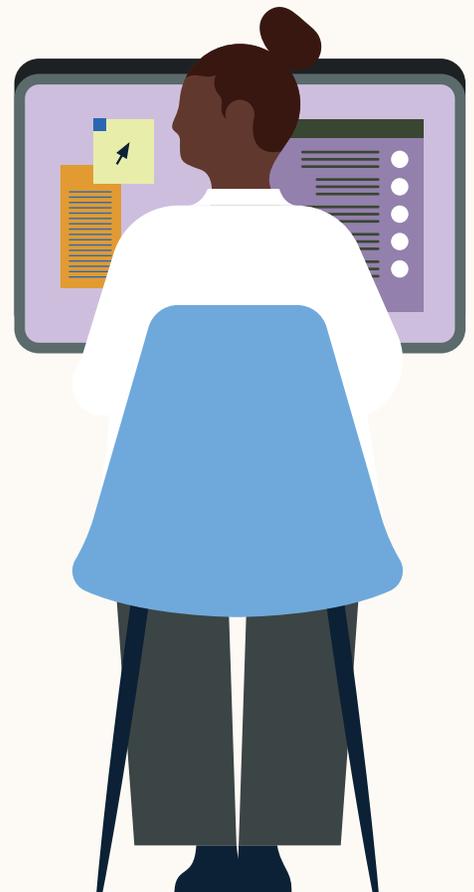


Kevin Salas

Director sénior de generación de demanda

Socio

MADISON LOGIC.



Cómo trabajar con LinkedIn



Consulta el directorio de socios de LinkedIn Marketing

El programa de socios de LinkedIn Marketing crece y evoluciona tan rápidamente que sería casi imposible abarcarlos a todos. Consulta el directorio en línea para acceder a una lista completa de socios de LinkedIn y obtener la información más reciente sobre lo que ofrece cada uno de ellos.

Visita el [directorio de socios de marketing](#).

Matriz de capacidad de los socios

	Públicos	Generación de leads	Informes y ROI
4C Insights/Mediaocean	X		X
6Sense	X		
Acxiom	X		
AdStage	X		X
Bizible			X
Bombora	X		
Convertr		X	
Datorama			X
Driftrock		X	
G2	X		
HG Insights	X		
Hootsuite			X
Hubspot	X	X	X
Integrate		X	
Liveramp	X		
Microsoft	X	X	
Oracle Marketing Cloud	X	X	
Salesforce	X	X	X
Sprinklr			X
Zapier		X	

Habla con tu representante de LinkedIn

¿Quieres iniciar una conversación con un socio de LinkedIn Marketing? Comunícate con tu representante de LinkedIn, quien podrá brindarte la siguiente información y mucho más:

- Cómo te ayudarán los socios de marketing a mejorar tus programas en LinkedIn.
- Qué socios recomendar para alcanzar tus objetivos de marketing.
- Cómo colaborar con LinkedIn y con los socios de marketing para optimizar los resultados.

