

Objectif

- Générer des leads de qualité pour ses programmes de formation, en tant que jeune entreprise créée en 2020
- Engager et nurturer une audience spécifique de commerciaux expérimentés cherchant à développer leurs compétences

Solution

- Définition de l'audience la plus performante sur la base de plusieurs critères : fonction, compétences, années d'expérience, groupes LinkedIn, caractéristiques (à l'écoute des opportunités de formation) et bien d'autres
- Utilisation d'une vidéo de branding en haut du funnel pour générer de la notoriété
- Offre de session de formation gratuite en bas du funnel, en utilisant les formulaires Lead Gen pour attirer des leads de qualité

Résultats

86% - de réduction du coût par lead

x1,75 - amélioration du taux de complétion du formulaire Lead Gen

x3 - taux de clics par rapport aux benchmarks

“Nous utilisons LinkedIn pour nos campagnes pour la simple et bonne raison que nos prospects l'utilisent eux-mêmes. Les données propriétaires et les fonctionnalités de ciblage de LinkedIn nous permettent de cibler ces professionnels de manière précise et efficace.”



Alfonso Bastida
Co-fondateur & Sales Mentor
NowToBizness

“Il est important d'appréhender les ventes et le marketing conjointement dans une optique stratégique : que se passe-t-il après la génération de leads ? Nous faisons en sorte que les prospects aient une expérience cohérente avec la marque, que ce soit quand ils voient nos publicités, quand ils parlent à un conseiller ou quand ils s'inscrivent à nos programmes.”



Christian Helmut
Co-fondateur & Sales Mentor
NowToBizness