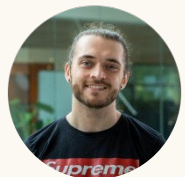


# Générer du chiffre d'affaires en équilibrant notoriété et demande sur LinkedIn

## STUDYTUBE

Siège social : Amsterdam, Pays-Bas | Nombre d'employés : 201-500 | Secteur : développement de logiciels

“ Pour atteindre une croissance soutenue, une stratégie marketing full-funnel est essentielle. Dans le BtoB, de nombreuses entreprises ne sont pas prêtes à acheter dans l'immédiat. Environ 25% de notre budget marketing est consacré à la notoriété de la marque, afin d'alimenter notre futur pipeline, et 75% à la génération de demande. De cette façon, le haut du funnel alimente le bas, et nous n'avons pas à nous préoccuper de la diminution des pipelines. Cet équilibre est la clé de notre succès marketing sur LinkedIn.”



Casper Leijen  
Growth Manager, Studytube

### Challenge

- Générer un volume élevé et constant de leads de qualité au sein d'une audience cible bien définie
- Optimiser les initiatives marketing lorsque les résultats de génération de leads atteignent un plateau

### Solution

- Identification d'audiences inexploitées et engagement d'un plus grand nombre de membres du comité d'achat
- Optimisation de la stratégie full-funnel avec des investissements accrus en haut du funnel
- Adoption d'une approche multiformat et ajout de Text Ads en haut du funnel pour obtenir une fréquence optimale tout en contrôlant les dépenses
- Emploi en alternance de 6 variantes de chaque publicité pour éviter la lassitude, remporter plus d'enchères et augmenter la part d'impressions

### Résultats

