

Talon.One génère davantage de leads sur LinkedIn

Siège : Berlin, Allemagne | Nombre d'employés : entre 51 et 200 | Secteur : technologies et services de l'information

Les objectifs

- Aider les entreprises à se développer à l'international en générant des leads de qualité à forte intention

L'approche

- Adoption d'une approche full-funnel always-on sur LinkedIn en utilisant les données propriétaires de la plateforme pour mettre en place une stratégie de ciblage par persona
- Utilisation de plusieurs formats publicitaires afin de créer du contenu adapté à chaque étape du parcours client (notoriété, considération, conversion)
- Audiences reciblées en fonction de leur niveau d'engagement, nurturing des prospects à plus forte intention en vue d'une éventuelle conversion

“ Grâce à notre stratégie full-funnel sur LinkedIn, nous avons constaté une nette amélioration des résultats. Nous avons ainsi pu enregistrer un taux de conversion de plus de 20% avec le retargeting, ce qui signifie qu'un prospect sur cinq nurturé via le retargeting sur LinkedIn devient un lead. Le coût moyen par conversion est également relativement bas. ”



Katarina Slemenik | Head of Marketing, Talon.One

1 sur 5

taux de conversion avec le retargeting

