

# Faire des réseaux sociaux un atout stratégique

La stratégie full-funnel avec du Sponsored Content et des formulaires Lead Gen a été efficace pour Refinitiv avec une augmentation de 34% du taux de clics (CTR) et une baisse de 96% du coût par lead (CPL)



Siège social : Londres, Angleterre | Nombre d'employés : 10 000+ | Secteur d'activité : Services financiers



“Les relations personnelles jouent un rôle vital dans la culture asiatique des affaires et 2020 continue à faire évoluer les choses dans ce domaine. Toutefois, des événements hors norme ont fait émerger de nouveaux défis. Les données et capacités techniques de LinkedIn Marketing Solution optimisent ce type d'engagement personnalisé envers le client grâce à du contenu pertinent qui renforce les relations existantes et en établit de nouvelles en vue de surmonter les défis.”

**Aubrey Lin**  
Social Marketing Lead - APAC, Refinitiv



## Le challenge

Véritable géant dans le domaine des données et infrastructures dédiées aux marchés financiers, Refinitiv sert plus de 40 000 institutions dans plus de 190 pays. S'appuyant elle-même massivement sur la technologie pour assurer les performances de ses clients sur les marchés mondiaux, Refinitiv cherchait à nouer un partenariat avec un réseau social qui développerait des idées nouvelles et disposerait de la capacité technique nécessaire pour offrir une expérience utilisateur inoubliable, afin d'augmenter à terme son taux de clics (CTR) et favoriser les conversions en ventes. L'objectif était de :

- Tirer parti des réseaux sociaux pour **atteindre des audiences BtoB de qualité et les engager** au-delà de l'étape de sensibilisation située à l'entrée du funnel. Cela permet d'obtenir des leads de meilleure qualité et de signer plus de contrats pour l'entreprise
- Intégrer correctement messagerie, ciblage, technologie, données et expérience utilisateur



## La solution

Avec LinkedIn, Refinitiv a décidé d'adopter une stratégie full-funnel entièrement digitale et a su cibler la bonne audience en s'aidant d'une combinaison contenu/technologie/données. Ils ont su exploiter plusieurs fonctionnalités LinkedIn pour aller au-delà d'une simple sensibilisation à leur marque et favoriser la génération de leads et de ventes.

- **Du Sponsored Content** pour offrir sur LinkedIn du contenu de leadership d'opinion à des audiences élargies et plus pertinentes
- **L'ABM et les formulaires Lead Gen** pour cibler uniquement les prospects intéressés



## Résultats

En adoptant une approche initiale basée sur le leadership d'opinion, Refinitiv a atteint son objectif, à savoir générer des leads de qualité et de meilleures conversions en créant un impact commercial.

- Un CTR supérieur de 34% à la moyenne pour une campagne avec contenu sponsorisé utilisant l'ABM.
- Une amélioration du CTR, lequel passe de 0,47% à 0,65% en une seule campagne, et de 0,82% à 1,19% dans une autre campagne, grâce à l'utilisation de Matched Audience.
- Performances exceptionnelles des Carousel Ads utilisant les formulaires Lead Gen de LinkedIn : CTR de 0,98% (le taux maximal était de 0,62% sans formulaires Lead Gen) et taux de conversion de 12,1% (taux maximal de 7,89% sans formulaires Lead Gen).
- Refinitiv a également intégré les formulaires Lead Gen de LinkedIn à sa propre plateforme de marketing automation. Les informations de suivi fournies en continu par LinkedIn au système interne permettent à l'équipe commerciale de répondre aux prospects dans le contexte approprié et dans des délais adéquats.

**+10M**  
impressions de 2019

**0,67%**  
CTR moyen annuel via des campagnes Sponsored Content

**96%**  
de réduction du coût par lead avec l'utilisation de formulaires Lead Gen

## Comment ont-ils fait ?

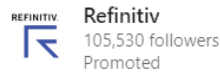
Refinitiv a su instrumentaliser la messagerie, l'audience cible et l'expérience utilisateur

- Utiliser la messagerie pour capter l'attention des acheteurs potentiels et éveiller leur curiosité. Des A/B tests entre les Video Ads et les Single Image Ads pour parfaire la stratégie publicitaire et générer un CTR plus élevé.

- Le ciblage adéquat de l'audience est la clé du succès. La combinaison flexible de critères de ciblage de LinkedIn a permis de filtrer la liste de destinataires du message jusqu'à la ramener aux profils exacts des personnes avec lesquelles Refinitiv souhaitait interagir. Ils ont également su tirer parti des options de ciblage Matched Audience pour créer des audiences de remarketing au milieu du funnel marketing.
- Une bonne expérience utilisateur accroît les chances de convertir une audience en leads. Refinitiv a su exploiter les formulaires Lead Gen de LinkedIn pour obtenir assez d'informations pertinentes des acheteurs potentiels.

## Impact global

- En exploitant la puissance de Matched Audience, Refinitiv est parvenu à attirer un flux de trafic en augmentation constante sur son site web.
- Grâce à une combinaison flexible de critères de ciblage, la campagne ABM de Refinitiv a su créer des messages extrêmement personnalisés.
- Des résultats exceptionnels ont pu être atteints grâce aux formulaires Lead Gen. Refinitiv a pu suivre des acheteurs potentiels dans les meilleures dispositions d'esprit et éviter à ces derniers d'avoir à créer par eux-mêmes un long formulaire.



As the world faces the new realities of the COVID-19 pandemic, Refinitiv is committed to helping you serve your clients during this time of heightened market volatility. Request your complimentary access to Refinitiv Workspace today.

REFINITIV WORKSPACE

A new flagship workflow solution for wealth advisors

REQUEST 60-DAY COMPLIMENTARY ACCESS TODAY

REFINITIV

Refinitiv Workspace [Apply Now](#)

REFINITIV WORKSPACE

Whether at the office or working remote

respond to your clients quickly and efficiently

REFINITIV

Request 60-day complimentary access [Ap](#)



“Le rythme effréné qui caractérise le marché de la finance internationale dans lequel évolue et opère Refinitiv exige que nous disposions d'un canal fiable et innovant pour développer nos opérations et générer des leads de qualité. LinkedIn Marketing Solutions répond à ces critères, et c'est l'une des principales plateformes que nous utilisons pour toucher et engager nos clients afin qu'ils se laissent séduire par les données, les solutions et la technologie fiables de Refinitiv. Cette plateforme est unique par la possibilité qu'elle offre de procéder à un micro-ciblage de sous-segments et de communautés dans le monde entier ou dans la seule zone APAC avec les meilleurs ensembles de données et le meilleur contenu qui soient.”

**Kelvin Lee**

Global Director of Social Media Experience