

Objectif

- Générer des leads de haute qualité à court terme pour remplir le pipeline de vente et nurturer de futurs prospects pour le long terme

Solution

Une double approche :

- Pour créer de la demande à long terme, l'entreprise nurture une audience large à l'aide de contenus premium, tels que des eBooks et des infographies. Cela permet de générer un important volume de prospects encore peu engagés afin de les nurturer à long terme.
- Pour générer de la demande à court terme, elle cible des décideurs senior à forte intention grâce à des messages d'acquisition. Étant donné que cette approche est plus ciblée, le taux de remplissage des formulaires Lead Gen est généralement deux fois plus élevé par rapport à la stratégie fondée sur les prospects peu engagés.

“LinkedIn est le seul canal d'acquisition où nous pouvons être sûrs de cibler les bonnes entreprises et les bons décideurs.”



Olivier Gallet Raffaely

Paid Acquisition Team Leader, Expensya

Ciblage large

4X

Volume de leads générés

Ciblage restreint

2X

Efficacité de la génération de leads

