

Récoltez les bénéfices d'un marketing localisé always-on

Siège social : Århus C, Danemark | Nombre d'employés : 51 – 200 | Secteur : développement logiciel

Objectif

Générer de façon rentable des leads de qualité aux États-Unis, au Royaume-Uni, au Canada, en Amérique latine, en Allemagne, en Autriche, en Suisse, en France et au Danemark.

Solution

Marketing localisé

Dans le cadre d'un test, LMS365 a diffusé des publicités à la fois en anglais et en danois auprès d'une audience danoise. La version localisée a finalement doublé le taux de remplissage de formulaires Lead Gen. LMS365 a donc décidé de localiser l'ensemble de ses publicités diffusées dans des marchés non anglophones.

Marketing always-on

LMS365 a développé une stratégie full funnel always-on avec plusieurs variantes de chaque publicité. L'objectif ? Procéder à des split tests capables de mesurer les performances de son eBook. Cette approche lui a permis d'attirer davantage de leads, d'augmenter le taux de remplissage de formulaires Lead Gen et de réduire le coût par lead.

Stratégie d'enchères

Afin d'optimiser la gestion du budget, l'agence spécialisée dans le marketing digital au service de LMS365, No Zebra, a décidé de miser sur une stratégie d'enchères manuelles sur LinkedIn. Celle-ci consiste à proposer une enchère initiale plus élevée afin de générer davantage d'impressions, puis à l'ajuster au fur et à mesure jusqu'à obtenir le meilleur rapport qualité-prix possible.

Résultats

74%

des MQL ont été ciblés grâce à une stratégie marketing always-on

2,5x

plus de formulaires Lead Gen remplis par rapport aux benchmarks de la plateforme

“

LinkedIn nous a permis d'optimiser considérablement notre stratégie de génération de MQL. Avec l'aide de No Zebra, notre agence spécialisée dans le digital, et de LinkedIn Marketing Solutions, nous sommes bien décidés à générer les leads qualifiés par le service commercial (SQL) directement sur LinkedIn. Nous sommes passés à une approche globale et cherchons désormais à booster la notoriété de notre marque afin de poursuivre notre développement exponentiel et devenir une entreprise licorne. ”



Mette Olesen
Chief Marketing Officer
LMS365