

Marketing ai professionisti delle vendite a un costo per lead inferiore dell'86%

Sede principale: Alicante, Spagna | N. di dipendenti: 11-50 | Settore: e-learning

Obiettivi

- Attrarre lead di qualità per i suoi programmi di formazione alla vendita essendo un'azienda relativamente giovane, nata nel 2020
- Coinvolgere e coltivare un'audience specifica di professionisti esperti delle vendite che vogliono migliorare le proprie competenze.

Soluzioni

- Ha definito la sua audience in molti modi, in base a funzione lavorativa, competenze dell'utente, anni di esperienza, gruppi su LinkedIn, caratteristiche (disponibili a imparare) e altro per trovare quella che dava i risultati migliori
- Ha mostrato un video sul brand agli utenti che si trovavano in cima al funnel per farsi conoscere
- Ha offerto una sessione di formazione gratuita a chi si trova alla base del funnel, usando i moduli per l'acquisizione di contatti per attrarre lead di qualità

Risultati

86% - Costo per lead inferiore

1,75x - Tasso di completamento del modulo per l'acquisizione di contatti

3x - Percentuale di clic rispetto ai benchmark

“Abbiamo fatto marketing su LinkedIn per il semplice motivo che i nostri potenziali clienti usano questa piattaforma. Usiamo i dati interni di LinkedIn e le sue funzionalità di targeting per mirare a questi professionisti in modo accurato ed efficiente.”



Alfonso Bastida
Co-fondatore e Sales Mentor
NowToBizness

“È importante pensare in modo strategico alle vendite e al marketing insieme: cosa succede dopo aver acquisito i contatti? Ci assicuriamo che i potenziali clienti abbiano la stessa esperienza coerente con il nostro brand: dagli annunci che vedono alle conversazioni con i nostri consulenti, fino all'iscrizione ai nostri programmi.”



Christian Helmut
Co-fondatore e Sales Mentor
NowToBizness