

La personalizzazione basata sui dati aumenta di 7 volte il ROI su LinkedIn



Sede centrale: California, Stati Uniti | N. di dipendenti: 51-200 | Settore: software

Le sfide

- Creare una pipeline mirando con precisione a potenziali buyer (commercianti e-commerce) attraverso campagne a risposta diretta
- Generare una domanda a lungo termine mediante il retargeting e coltivando relazioni con le audience interessate attraverso contenuti sul brand e il prodotto

Soluzioni

- Ha integrato Gestione campagne con Hightouch.io, una piattaforma di attivazione dei dati, e Dreamdata, una piattaforma di revenue attribution, e il proprio data warehouse
- Ha monitorato oltre 20 segnali di intenzione di acquisto e ha avviato in automatico una campagna di marketing con messaggi altamente personalizzati pubblicati come annunci in formato conversazione
- Ha pubblicato messaggi sul brand, contenuti sul prodotto e storie di clienti per coltivare relazioni con le audience top funnel
- Ha monitorato il tasso di penetrazione e coinvolgimento degli account per capire quando i potenziali clienti erano pronti per proseguire nel funnel

Risultati

- 7X di aumento del ROI, tasso di apertura degli annunci formato conversazione dell'80%, tasso di invio del modulo per l'acquisizione di contatti del 60%

“ Combinando i nostri dati con quelli di LinkedIn attraverso delle integrazioni con i partner, siamo in grado di monitorare vari segnali di intenzione di acquisto e lanciare campagne altamente personalizzate mirate alle audience giuste al momento giusto. Siamo riusciti così a creare una pipeline di vendita che ha un valore pari a 7 volte la nostra spesa di marketing del 2021.



Maxime Sutra
Growth Marketing e Demand Generation Manager
Gorgias

