



Talon.One rende efficiente la lead generation su LinkedIn

Sede centrale: Berlino, Germania | N. di dipendenti: 51 - 200 | Settore: Informatica e servizi IT

Obiettivi

- Aiutare l'azienda a crescere a livello mondiale generando lead di alta qualità e fortemente interessati

Approccio

- Ha adottato una strategia di marketing full-funnel continuativo su LinkedIn, usando i dati forniti dagli utenti disponibili sulla piattaforma per implementare una strategia di targeting basata su profili ideali
- Ha creato contenuti per ogni fase del percorso del cliente, dall'awareness alla considerazione fino alla conversione, e ha proposto questi contenuti usando un mix di formati di annunci
- Ha effettuato il retargeting sulla base dei livelli di coinvolgimento, portando i potenziali clienti con maggiore interesse verso un'eventuale conversione

“ L'adozione di un approccio full-funnel su LinkedIn ha inciso notevolmente sui nostri risultati. Ci ha aiutato a superare il 20% di conversioni di retargeting: significa che 1 potenziale cliente su 5 generato attraverso il retargeting su LinkedIn è diventato un lead. E il costo medio per conversione è relativamente basso. ”



Katarina Slemenik | Head of Marketing, Talon.One

