

## Doelstellingen

- Leads van hoge kwaliteit genereren op korte termijn om de salespipeline te vullen en aandacht blijven besteden aan toekomstige prospects voor de lange termijn.

## Oplossingen

Een aanpak op twee fronten:

- Om de huidige vraag op te vangen, richten ze zich op aandacht besteden aan een grote doelgroep met hoogwaardige content zoals e-boeken en infographics. Dit zorgt voor een grote groep koude leads voor de lange termijn.
- Om de huidige vraag op te vangen, richten ze zich op senior-besluitvormers in het hoge segment door middel van acquisitieberichten. Dit is gericht en daarom worden er 2x zoveel leadformulieren ingevuld dan door koude leads.

|| **LinkedIn is het enige kanaal voor acquisitie waarbij we zeker weten dat we de juiste bedrijven en besluitvormers targeten."**



**Olivier Gallet Raffaely**  
Paid Acquisition Team Leader, Expensya

Brede targeting

**4x**

zoveel gegenereerde leads

Verfijnde targeting

**2x**

efficiëntere leadgeneratie

