

# Met gegevensgestuurde personalisering behaalt u met uw marketing op LinkedIn 7x zoveel rendement



Hoofdkantoor: Californië, VS | Aantal medewerkers: 51-200 | Branche: Computersoftware

- Uitdagingen**
- De pipeline uitbreiden met haarfijn getargete potentiële klanten (webwinkeliers) aan de hand van sterk gepersonaliseerde direct-responsecampagnes.
  - De vraag op de lange termijn op peil houden door warme doelgroepen opnieuw te targeten aan de hand van content voor bedrijfs- en productbekendheid.

- Oplossingen**
- LinkedIn-campagnebeheer integreren met Hightouch.io (een activeringsplatform) en Dreamdata (een platform voor inkomstenattributie), naast het eigen gegevenssysteem.
  - Meer dan 20 koopindicatoren monitoren en automatisch een sterk gepersonaliseerde marketingcampagne activeren in de vorm van gespreksadvertenties.
  - Het aanbrenge van merkboodschappen, content voor meer productbewustzijn en verhalen van klanten om doelgroepen hoog in de funnel te bereiken.
  - Accountpenetratie en interactiepercentage bijhouden om na te gaan wanneer de contactpersoon klaar is om verder in de funnel te worden geleid.

- Resultaten**
- 7x zoveel rendement, openingsfrequentie gespreksadvertenties van 80%, indieningsfrequentie leadformulieren van 60%.

|| We hebben onze eigen gegevens gekoppeld aan integraties van LinkedIn-partners, waardoor we allerlei koopindicatoren kunnen monitoren, met gepersonaliseerde campagnes die precies op het juiste moment op de juiste doelgroep zijn gericht. Daardoor hebben we een salespipeline kunnen inrichten die tot wel 7 keer zoveel opleverde als onze marketingkosten in 2021."



Maxime Sutra  
Growth Marketing & Demand Generation Manager Gorgias

