

Rendement halen uit gelokaliseerde, always on-marketing

Hoofdkantoor: Århus C, Denemarken | Aantal medewerkers: 51-200 | Branche: Softwareontwikkeling

Doelstellingen Op kostenefficiënte manier kwalitatieve leads genereren in de VS, het VK, Canada, LATAM, de DACH-regio, Frankrijk en Denemarken.

Oplossingen **Gelokaliseerde marketing**
Bij wijze van test toonde LMS365 zowel Engelse als Deense advertenties aan een Deense doelgroep. De gelokaliseerde versie leverde 2x zoveel ingevulde leadformulieren op. Op basis van dit inzicht lokaliseert LMS365 nu al het advertentiemateriaal voor anderstalige markten.

Always on-marketing

LMS365 ontwikkelde een always-on full-funnel marketingstrategie met verschillende varianten van elke advertentie om de prestaties van hun e-bookcontent methodisch te splittesten. Dit leidde tot meer leads, meer ingevulde leadformulieren en lagere kosten per lead.

Biedstrategie

Om zoveel mogelijk uit het budget te halen gebruikt No Zebra, het digitale marketingbureau van LMS365, een handmatige biedstrategie op LinkedIn. Deze begint met een hoger bod om impressies veilig te stellen en vervolgens wordt het bod steeds aangepast om de juiste balans te vinden tussen kwaliteit en kosten.

Resultaten

74%

van de MQL's komt van
always on-marketing

2,5x

meer ingevulde leadformulieren
t.o.v. benchmarks van het
platform

“ Op het gebied van MQL's heeft LinkedIn als ons exclusieve kanaal voor leadgeneratie geweldige resultaten opgeleverd. Met de hulp van ons digitaal bureau No Zebra en LinkedIn Marketing Solutions willen we Sales Qualified Leads (SQL's) nu rechtstreeks op LinkedIn genereren. We zijn bezig met een full-funnel aanpak en plannen ook een grotere merkcampagne om de ambitie van LMS365 waar te maken: een unicorn worden. ”



Mette Olesen
Chief Marketing Officer
LMS365