

payhawk stuurt conversies aan met content op LinkedIn

Hoofdkantoor: Londen, Verenigd Koninkrijk | Aantal werknemers: 51 - 200 | Branche: Financiële diensten

Uitdaging

- Leads van hoge kwaliteit genereren in het Verenigd Koninkrijk, Duitsland en Spanje.
- Relatief weinig productbekendheid en begrip van de innovatieve alles-in-één oplossing.

Aanpak

- Overgaan van campagnes onderaan de funnel naar een full-funnel contentstrategie op LinkedIn. Hiermee wordt een 'koud publiek' opgewarmd en productbekendheid verworven voordat de geschikte doelgroepen gestimuleerd worden tot conversie.
- Nauw samenwerken met het salesteam om knelpunten van klanten te identificeren en hiervoor hoogwaardige content te ontwikkelen.
- De wil hebben om te testen, te optimaliseren en de beste werkwijzen van LinkedIn toe te passen in combinatie met hun eigen ervaring, door uitgebreid te testen wat het beste past bij hun doelgroep.

“ Ik geloof dat wij ons succes op LinkedIn te danken hebben aan het feit dat wij het platform precies gebruiken zoals het bedoeld is. Onze doelgroep bezoekt LinkedIn voor informatie die waardevol is voor hun werk. Dankzij die mindset reageren zij goed op content die waardevol, informatief en zeer relevant is voor hun behoeften. Nu zijn onze kosten per lead op LinkedIn 85% lager dan de benchmarks in de ”



Désirée Schildt | Head of Growth van Payhawk

-85%

lagere kosten per lead,
vergeleken met benchmarks in de br

