



Talon.One zorgt voor meer efficiëntie bij het genereren van leads op LinkedIn

Hoofdkantoor: Berlijn, Duitsland | Aantal medewerkers: 51 – 200 | Branche: Informatietechnologie en -services

Doelstellingen

- Het bedrijf wereldwijd laten groeien door hoogwaardige leads met een hoge intentie te genereren.

Aanpak

- Ze zetten een strategie voor de volledige trechter in die altijd actief was en gebruikten first-party data om een targetingstrategie op basis van persona's te implementeren.
- Ze maakten content voor elke fase van het klanttraject, van bekendheid en overweging tot conversie, en gebruikten een mix van advertentieformaten om deze content te tonen.
- Ze retargetten doelgroepen op basis van interactieniveau, waarbij ze prospects met een hogere intentie naar een uiteindelijke conversie leidden.

“ Een full funnel-aanpak op LinkedIn heeft een enorm verschil gemaakt voor onze resultaten. Hierdoor behaalden we bij het retargeten conversiepercentages van meer dan 20%. Dat betekent dat 1 op de 5 prospects die we door de retargeting leidden, uiteindelijk een lead is geworden. En de gemiddelde kosten per conversie zijn relatief laag. ”



Katarina Slemenik | Hoofd Marketing, Talon.One

1 op 5

conversiegraad retargeting

