

## Doelstellingen

- Meer hoogwaardige leads voor het salestrainingsprogramma vinden – en dat als relatief jong bedrijf, opgericht in 2020.
- Een specifieke doelgroep salesprofessionals bereiken die de wens hebben hun vaardighedenpakket te verbreden.

## Oplossingen

- Definieer de doelgroep op allerlei manieren op basis van functiebeschrijving, vaardigheden van leden, aantal jaren ervaring, LinkedIn-groepen, eigenschappen (staat open voor opleiding) en nog veel meer, om zo de meest lucratieve doelgroep te vinden.
- Een bedrijfsvideo boven aan de funnel om meer bewustzijn te creëren.
- Een gratis trainingssessie onder aan de funnel, met leadformulieren om hoogwaardige leads te vinden.

## Resultaten

**86%** minder kosten per lead

**1,75x** zo hoog voltooiingspercentage voor leadformulieren

**3x** hogere doorklikfrequentie dan bij benchmarks

**‘We werken met LinkedIn om een heel eenvoudige reden: onze doelgroep doet dat ook. We gebruiken de gegevens en targetingtechnologie van LinkedIn zelf om die doelgroep nauwkeurig en efficiënt te bereiken.’**



Alfonso Bastida  
Medeoprichter en salesmentor  
NowToBizness

**‘Het is belangrijk om strategisch na te denken over sales en marketing tesamen: Wat gebeurt er na het genereren van leads? Wij zorgen ervoor dat onze leads ons merk overal op dezelfde manier ervaren, van advertenties tot gesprekken met onze adviseurs en het aanmeldproces voor onze programma’s.’**



Christian Helmut  
Medeoprichter en salesmentor  
NowToBizness