

Como a Census aumentou 10x O PIPELINE DE VENDAS COM A AJUDA DA EQUIPE DO LINKEDIN PARA START-UPS



Localidade:
San Francisco

Nº de funcionários:
100

Setor:
Desenvolvimento de software

A Census é uma plataforma líder em ativação de dados que utiliza a tecnologia Reverse ETL. A solução transforma o data warehouse em uma plataforma poderosa para operações de negócios e marketing e disponibiliza dados confiáveis para as equipes. Para aumentar o pipeline de vendas e oferecer demonstrações às pessoas com perfil de cliente ideal, a equipe de marketing da Census e a equipe do LinkedIn para start-ups criaram juntas uma estratégia que gerou resultados significativos.



“Do terceiro para o quarto trimestre, o resultado foi impressionante: um aumento de mais de 1.000% no pipeline de vendas! Trabalho com marketing há mais de 10 anos e nunca vi resultados tão surpreendentes.”

Nathan Corliss

Gerente de Marketing de Desempenho, Census

Objetivo

ALCANCE DO PÚBLICO IDEAL

- Desde o início, a equipe de marketing da Census deixou claro seu objetivo para a equipe do LinkedIn: disponibilizar demonstrações de alta qualidade a pessoas com perfil de cliente ideal. No caso da Census, decisores em empresas que utilizam data warehouse nativo e com influência nas áreas de dados, receita e marketing.
- Embora a Census tivesse um perfil de cliente ideal bem definido, estabelecer contato com essas pessoas e gerar conversões eram tarefas desafiadoras por conta do seu nicho e das suas particularidades. A empresa precisava dos recursos e da orientação dos especialistas da equipe do LinkedIn para start-ups.

Abordagem

DEFINIÇÃO DA ESTRATÉGIA

- A equipe do LinkedIn trabalhou em parceria com a Census para entender os objetivos da empresa e desenvolver um plano estratégico. O processo começou com uma conversa para identificar segmentos específicos e as métricas de desempenho necessárias.
- A partir daí, a equipe do LinkedIn apresentou um plano detalhado para ajudar a Census a transformar suas ideias em realidade. A nova estratégia abrangia diversos aspectos, como segmentação e público-alvo, criação de conteúdo relevante, mensagens persuasivas, produtos publicitários e a estrutura geral das campanhas.
- Seguindo essas diretrizes, a equipe de marketing da Census conseguiu definir um público-alvo de alta qualidade, criar conteúdo relevante, desenvolver mensagens impactantes e traçar uma rota clara de testes A/B para os meses seguintes.

“Essa colaboração foi mais que uma simples ajuda: a equipe do LinkedIn para start-ups designou um especialista exclusivo para ajudar a Census a identificar e definir os objetivos de negócios.”

Nathan Corliss

Gerente de Marketing de Desempenho, Census

Fatores de sucesso

ESTRATÉGIA APOIADA PELA EQUIPE DE SUPORTE

- A parceria entre a Censu e o LinkedIn não se limitou ao desenvolvimento da estratégia inicial: as duas equipes mantiveram contato frequente para garantir o melhor desempenho das campanhas. Durante essas reuniões, foram analisados os dados de back-end da Censu para a identificação das áreas com potencial de crescimento e o aumento da eficiência com base nos insights de oportunidades de venda e resultados comerciais.
- Para Nathan Corliss, a parceria foi fundamental para o sucesso da Censu. “O mais interessante é que, depois do lançamento, o projeto não ficou estagnado.” As conclusões das análises dos dados de back-end ajudaram a Censu e a equipe do LinkedIn para start-ups a apresentar otimizações de acordo com o ROI, utilizando insights relevantes sobre público-alvo, segmentação, conteúdo e mensagens.
- As equipes da Censu e do LinkedIn trabalharam em conjunto para alcançar seus objetivos em comum. “A equipe do LinkedIn não se limitou a cumprir os requisitos. Ela esteve ao nosso lado até que pudéssemos gerar contatos de altíssima qualidade”, explica Nathan Corliss.

CRESCIMENTO CONTÍNUO

- As verificações regulares permitiram implementar melhorias que elevaram o nível de eficiência das campanhas da Censu.
- Uma avaliação semanal da qualidade dos leads auxiliou a equipe da Censu a aprimorar a segmentação e os resultados das campanhas. “Vemos melhora na qualidade dos nossos leads após cada reunião mensal com a equipe do LinkedIn. Estamos excluindo pessoas que não se encaixam no nosso perfil de segmentação e ampliando nosso público-alvo com pessoas relevantes que se beneficiarão dos nossos produtos.”
- Além dos leads de melhor qualidade, a Censu e a equipe do LinkedIn para start-ups analisaram cuidadosamente o impacto do formato dos anúncios de conteúdo nas etapas finais do processo, bem como as tendências demográficas e empresariais, focando nos atributos de segmentação mais eficazes, nas taxas de conversão e nos tamanhos das oportunidades. Com base nessas tendências, a Censu conseguiu aprimorar sua estratégia e otimizar o investimento para aproveitar ao máximo as oportunidades de venda.

Resultados

AUMENTO INÉDITO DO PIPELINE DE VENDAS

Por meio de auditorias e ajustes constantes, a equipe da Censu superou todas as expectativas.

Aumento
de 3x

na geração de leads
de um semestre
para outro

Aumento
de 4x

nos contratos fechados
de um semestre
para outro

Aumento
de 10x

no pipeline de vendas
de um trimestre
para outro

Aumento
de 4,4x

no ROI de um trimestre
para outro

“A equipe do LinkedIn para start-ups era praticamente parte da nossa equipe de marketing. Ela se preocupava com a qualidade dos leads e com os resultados tanto quanto nós, ou até mais.”

Nathan Corliss

Gerente de Marketing de Desempenho, Censu

Acesse o [portal de Marketing para start-ups do LinkedIn](#) e encontre uma variedade de recursos para impulsionar o crescimento dos seus negócios

LinkedIn Ads