

A personalização baseada em dados gera um ROI em marketing 7 vezes maior no LinkedIn



Sede: Califórnia, EUA | Nº de funcionários: 51-200 | Setor: Software

Desafios

- Gerar funil de vendas por meio da segmentação precisa de potenciais clientes (empresas de comércio eletrônico) utilizando campanhas de resposta direta altamente personalizadas
- Cultivar demanda de longo prazo com o retargeting e o desenvolvimento de públicos interessados utilizando conteúdo de conhecimento da marca e do produto

Soluções

- Gerenciador de campanhas do LinkedIn integrado com a Hightouch.io (plataforma de ativação de dados), a Dreamdata (plataforma de atribuição de receita) e a solução de armazenamento de dados da empresa
- Acompanhamento de mais de 20 sinais de intenção de compra para acionar automaticamente uma campanha de marketing com mensagens altamente personalizadas exibidas como anúncios em conversa
- Envio de mensagens de marca, conteúdo de conhecimento do produto e histórias de clientes para desenvolver públicos de topo de funil
- Monitoramento da penetração de contas e da taxa de engajamento para avaliar quando os potenciais clientes estão preparados para avançar no funil

Resultados

- ROI 7 vezes maior, taxa de abertura de 80% nos anúncios em conversa e taxa de envio de 60% dos formulário de geração de leads

“ Combinando nossos próprios dados com os dados do LinkedIn por meio das integrações com parceiros, conseguimos monitorar vários sinais de intenção de compra e veicular campanhas altamente personalizadas para os públicos relevantes no momento certo. Assim, pudemos desenvolver um funil de vendas com valor 7 vezes superior ao valor que investimos em marketing no ano de 2021.



Maxime Sutra
Gerente de Geração de Demanda e Expansão de Marketing
Gorgias

