NOW TO BIZNESS
SALES THINKING

Marketing para profissionais de vendas com custo por lead 86% mais baixo

Sede: Alicante, Espanha | **Nº de funcionários:** 11 – 50 | **Setor:** Provedor de e-Learning

Objetivo

- Geração de leads de qualidade para os programas de treinamento em vendas da empresa (relativamente nova, fundada em 2020)
- Engajamento e desenvolvimento de um público específico de profissionais de vendas experientes que buscam o aprimoramento de competências

Soluções

- Utilização de função, competências, anos de experiências, grupos do LinkedIn, características (pessoas abertas a formação acadêmica) e outros requisitos para definir o público de melhor desempenho para a empresa
- Exibição de vídeo no topo do funil para aumentar o conhecimento da marca
- Oferecimento de uma sessão de treinamento gratuita na base do funil usando formulários de geração de leads para capturar leads de qualidade

Resultados

Redução de 86% no custo por lead

Aumento de 1,75 vezes na taxa de preenchimento de formulário de geração de leads

Aumento de 3 vezes na taxa de cliques em comparação com os valores de referência

"Veiculamos anúncios no LinkedIn porque os nossos potenciais clientes utilizam a plataforma. Utilizamos os recursos de segmentação e os dados primários do LinkedIn para direcionar conteúdo para esses profissionais de maneira precisa e eficiente."

Alfonso Bastida
Cofundador e Mentor de Vendas
NowToBizness

"É importante considerar vendas e marketing estrategicamente: o que acontece após a geração de leads? Precisamos garantir que os potenciais clientes tenham uma experiência de marca consistente, desde a visualização dos nossos anúncios até o contato com os nossos consultores e a inscrição nos nossos programas."

Christian Helmut
Cofundador e Mentor de Vendas
NowToBizness