

# Conectar talentos da área de tecnologia a oportunidades de emprego em grande escala



Sede: Paris, França | Nº de funcionários: 51–200 | Setor: Internet

## Desafios

- Gerar inscrições entre profissionais de tecnologia qualificados que estão buscando a próxima oportunidade de carreira.
- Maximizar o custo/benefício da geração de leads, promovendo níveis variados de conhecimento da marca e do produto em diferentes mercados.

## Soluções

Desenvolvimento de uma estratégia de funil de marketing para públicos em diferentes estágios:

- **Topo do funil:** depoimentos de candidatos foram usados como prova social, veiculados como Sponsored Content e Sponsored Videos, para aumentar o reconhecimento da marca e do produto.
- **Meio do funil:** conteúdo valioso, como o Tech Salary Report 2022, foi oferecido para aprofundar a consideração e impulsionar a geração de leads no site.
- **Fundo do funil:** foram veiculados Text Ads com bom custo/benefício e altamente segmentados por funções e competências para gerar conversões de qualidade.

Acesse [marketing.linkedin.com](https://marketing.linkedin.com) e comece a usar as Soluções de Marketing

“Apesar de nosso foco ser a geração de conversões na forma de inscrições, a qualidade também é importante. Todas as inscrições devem passar por nossos critérios de triagem antes que o perfil fique visível para as empresas contratantes. Descobrimos que o LinkedIn produz inscrições mais qualificadas do que qualquer outro canal, porque é a única plataforma que permite segmentar por atributos profissionais, como função, competências e nível de experiência.”



**Florian Bachelot**

Líder de Crescimento da talent.io

