

# A FIREBOLT agiliza a geração de pipeline com marketing de marca

Sede: São Francisco, Califórnia | Nº de funcionários: 51 – 200 | Setor: serviços de computação

## Desafios

- Gerar leads qualificados que se enquadrassem no perfil específico de cliente ideal com um orçamento de marketing modesto, mesmo sendo uma marca jovem e pouco conhecida em mercados importantes, como EUA e Reino Unido
- Divulgar melhor as características exclusivas do seu produto para seu público

## Abordagem

- Mudança de campanhas de geração de leads no LinkedIn, que geravam uma taxa de conversão de MQL para SQL de 2%, para uma estratégia de marca para geração demanda que multiplicou por seis os resultados
- Investimento em conteúdo de topo e meio do funil para aumentar o conhecimento da marca e do produto, enquadrando-o em uma estratégia integrada de canais orgânicos e pagos.
- Apresentação criativa da sua cultura de startup para construir uma personalidade de marca distinta e atrativa.

“ Como profissional de marketing de desempenho, não foi fácil mudar de uma estratégia simples de geração de leads para uma abordagem de marketing de marca para gerar demanda de funil completo no LinkedIn. Mas, como somos uma marca competitiva, sabíamos que a geração de demanda seria onerosa e ineficaz sem o desenvolvimento do conhecimento da marca e do produto entre nosso público. Após o investimento na marca, nossa taxa de conversão de MQL para SQL ficou seis vezes maior em quatro meses. ”



Itay Waisman | Líder de Geração de Demanda, Firebolt

