

# A **payhawk** gera conversões com conteúdos no LinkedIn

Sede: Londres, Reino Unido | Nº de funcionários: 51 – 200 | Setor: serviços financeiros

## Desafio

- Gerar leads qualificados nos principais mercados do Reino Unido, Alemanha e Espanha
- Relativamente pouco conhecimento e compreensão da sua solução completa e inovadora

## Abordagem

- Mudança de campanhas focadas no fundo do funil para uma estratégia voltada para todo o funil de conversão no LinkedIn, o que permitiu alcançar públicos não descobertos e aumentar o conhecimento do produto antes de desenvolver leads qualificados para conversão.
- Estreita colaboração com a equipe de vendas para identificar as reais necessidades dos clientes e desenvolver conteúdos de alto valor para abordar essas questões .
- Compromisso com testes e otimizações, utilizando as melhores práticas do LinkedIn com suas próprias aprendizagens por meio de diversos testes A/B para saber o que funciona melhor com o seu público.

“ **Acredito que nosso sucesso com o LinkedIn vem do fato de usarmos a plataforma da maneira que ela de fato deve ser usada. O nosso público-alvo visita o LinkedIn para encontrar informações que sejam úteis para o seu trabalho. Por terem essa expectativa, eles ficam satisfeitos quando nós oferecemos um conteúdo útil , informativo e altamente relevante para suas necessidades. Agora, o nosso custo por lead no LinkedIn ficou 85% menor do que a média do setor.** ”



Désirée Schildt | Chefe de desenvolvimento, Payhawk

**-85%**

de redução no custo por lead  
em comparação com a  
média do setor

