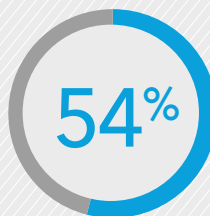


LinkedIn Sponsored InMail

Envie mensagens relevantes e direcionadas às pessoas que mais importam para a sua empresa

As campanhas tradicionais de e-mail marketing são desafiantes

Apesar de o e-mail continuar sendo o principal canal utilizado por profissionais de marketing, gerenciar as listas, personalizar o conteúdo e otimizar campanhas para exibição em dispositivos móveis ainda apresentam desafios.¹ Os dispositivos móveis desempenham um papel cada vez mais importante para alcançar leads, apesar das dificuldades da otimização.



dos e-mails são abertos em dispositivos móveis²

Diversifique seu portfólio de marketing e personalize a divulgação.

- Alcance os usuários somente quando eles estiverem utilizando o LinkedIn.
- Gere resultados significativos enviando mensagens personalizadas direto na caixa de entrada do LinkedIn.
- Desperte o interesse do seu público-alvo em computadores e dispositivos móveis.

Gere conversões, participações e downloads

- Aumente as conversões com a divulgação direcionada de serviços e produtos.
- Envie convites personalizados para seminários online ou eventos presenciais.
- Promova o download de infográficos, artigos técnicos, eBooks e outros materiais.








Desperte o interesse de potenciais clientes no LinkedIn da maneira mais direta possível.

¹ "Email Marketing Challenges According to US Publishing Professionals, Sep. 2014," eMarketer, 2014. (Desafios de e-mail marketing de acordo com os profissionais de publicação dos EUA)

² "Email Analytics", (Análise de e-mails) Litmus, Nov 2015.

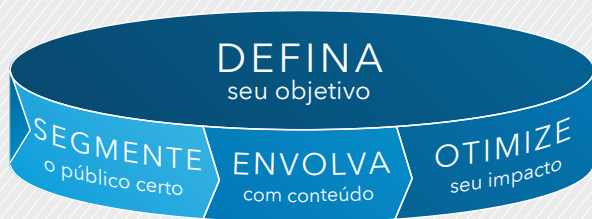
Envie mensagens altamente direcionadas às pessoas que mais importam para a sua empresa

-  1. Identifique seu público-alvo por localidade, empresa, setor, cargo, competências, formação acadêmica, etc.
-  2. Faça uma estimativa de custo com base no público-alvo disponível.
-  3. Personalize as mensagens de acordo com seu público-alvo utilizando um CTA forte.
-  4. Lance sua campanha: deixe o LinkedIn ajudar você a criar, testar e implementar campanhas de Sponsored InMail.
-  5. Acompanhe e mensure o desempenho da campanha para otimizá-la.

Por que utilizar Sponsored InMail?

O Sponsored InMail é a maneira mais direta de engajar potenciais clientes em computadores e dispositivos móveis.

- **Design otimizado para cliques.** Para facilitar a ação, o botão CTA continua em exibição não importa onde o usuário esteja na página.
- **A entrega em tempo real garante o alcance no momento certo.** As mensagens de Sponsored InMail são entregues somente quando os usuários estiverem acessando o LinkedIn.
- **Contexto profissional organizado.** Frequência limitada de mensagens enviadas para cada usuário garante o máximo de exposição.
- **Flexibilidade para personalizar o conteúdo.** Envie uma mensagem personalizada que terá o máximo de repercussão entre seu público-alvo.



Desperte o interesse do público certo no LinkedIn para alcançar seus objetivos de marketing utilizando Sponsored Content, Sponsored InMail e outros formatos como Display Ads, Dynamic Ads e Text Ads.

Marketing para quem importa

Mais de 433 milhões de profissionais do mundo, e 25 milhões no Brasil, se reúnem no LinkedIn para se conectar e se informar, avançar na carreira e trabalhar de maneira mais inteligente. Isso faz do LinkedIn a plataforma mais eficiente para engajar os decisores, influenciadores e as pessoas mais relevantes para sua empresa.

Descubra como alcançar seus objetivos no LinkedIn segmentando o público certo e compartilhando conteúdo valioso por meio de serviços criados para engajar profissionais de forma personalizada conforme eles interagem na plataforma.

Saiba mais sobre como veicular seus anúncios na maior rede profissional do mundo utilizando o [LinkedIn Sponsored InMail](#).