

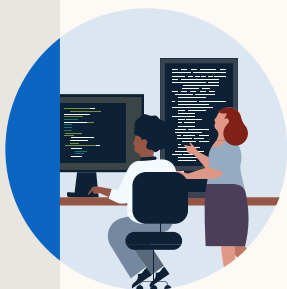


Guia de start-ups para parceiros de marketing do LinkedIn

Amplie o marketing da sua empresa no LinkedIn com eficiência

Conteúdo do guia

Estes são os tópicos abordados:



Por que as tecnologias usadas são importantes



Conheça nossos parceiros de confiança

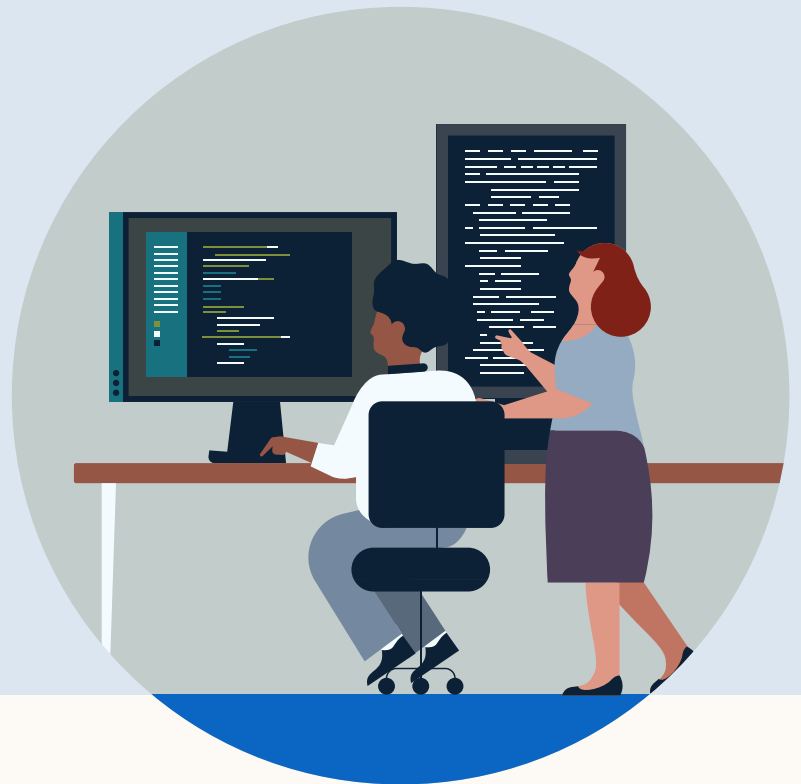


Trabalhe com o LinkedIn



Por que as tecnologias usadas são importantes.

Aumente a eficiência e gere resultados melhores



A organização de suas tecnologias influencia muito sua empresa.

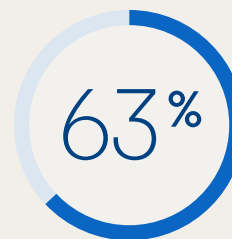
Por exemplo, a eficiência do seu trabalho, a velocidade de crescimento da empresa **e até mesmo a rapidez na obtenção do ROI do marketing.**



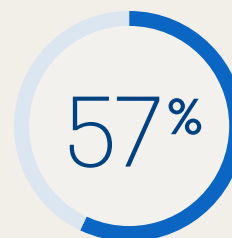
O processo sempre envolve contrapartidas. Algumas tecnologias oferecem economia de tempo, mas não permitem muita personalização. Outras são mais adequadas para determinados segmentos do público e outras são mais dimensionáveis, mas exigem mais manutenção contínua.

No entanto, é possível reunir um conjunto de tecnologias que consegue **atender às suas necessidades atuais e evoluir conforme o desenvolvimento da sua empresa.**

A maioria dos profissionais de marketing ainda tem dificuldade de colocar em prática os dados de desempenho dos programas de marketing



dos profissionais de marketing não confiam nas próprias avaliações do ROI



dos CEOs estão preparados para investir mais em marketing, mas os orçamentos correm risco se os indicadores não priorizarem o ROI

Ecossistema de MarTech e CRM

Necessidades mais comuns das start-ups



O guia do cliente a seguir detalha como empresas de alto crescimento podem criar um conjunto de MarTech eficaz (ou aprimorar o conjunto atual) e maximizar o investimento no LinkedIn.

Para facilitar a descoberta e a avaliação, dividimos esses parceiros entre as categorias a seguir com base no valor que oferecem:

- 1 Públicos
- 2 Geração de leads
- 3 Relatórios e ROI

É importante observar que alguns parceiros de tecnologia oferecem auxílio a apenas algumas funções em uma única categoria, enquanto outros oferecem auxílio a diversas categorias e funções.



Públicos

Expanda e amplie
seu alcance

Os parceiros de públicos ajudam os
profissionais de marketing a ampliar as
formas de alcançar o público-alvo.



6 a 9 meses

Média do ciclo de vendas B2B

Com ciclos de vendas mais longos,
o gerenciamento do público é crucial
para a aceleração do crescimento e
a geração de um ROI positivo

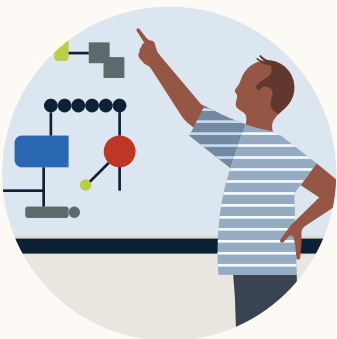


Os parceiros de públicos ampliam seu alcance



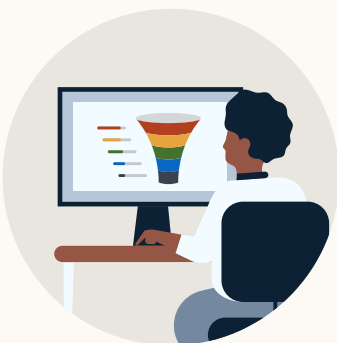
Utilize insights valiosos para segmentar seus públicos

Tenha acesso a mais dados comportamentais, demográficos e firmográficos para aprimorar a segmentação do LinkedIn. A Acxiom e a LiveRamp permitem que você alcance públicos com base nos comportamentos ou dados demográficos que podem sinalizar maior propensão à compra da sua solução. A HG Insights oferece dados tecnográficos exclusivos para que você possa priorizar as empresas que utilizam tecnologia competitiva ou complementar.



Alcance os públicos que pesquisam sua solução

Os próprios dados do cliente podem oferecer sinais importantes, mas geralmente há potenciais clientes que demonstram interesse em sua solução e você ainda nem sabe disso. A Bombora e a G2 podem ajudar você a identificar empresas que estão procurando ativamente seu produto ou serviços. Utilize os dados de intenção para aparecer para os potenciais clientes quando eles entrarem no mercado e encaminhe-os para um programa de desenvolvimento.



Engaje os públicos com base no status da conta ou no estágio do processo

As integrações com plataformas de CRM e automação de marketing, como Marketo, Salesforce, Hubspot e Oracle Eloqua, ajudam a engajar os clientes atuais para a realização de vendas complementares ou vendas cruzadas, bem como com os potenciais clientes conhecidos, movendo-os para a parte inferior do funil de compra.

Como alternativa, você pode remover os clientes atuais das suas campanhas de marketing para garantir que seu orçamento seja gasto na criação de novas relações.

Os parceiros de públicos auxiliam nas seguintes capacidades:

Insights sobre o público

Benefício: melhore a eficiência do marketing

Recurso: segmente potenciais clientes com base nos sinais de compra

Dados de intenção

Benefício: amplie seus negócios mais rapidamente

Recurso: segmente os potenciais clientes que estão pesquisando seu produto

ABM

Benefício: acelere o ciclo de vendas

Recurso: segmente contas e oportunidades em seus talentos selecionados de vendas usando o CRM

Alguns parceiros de público:



Parceiro em destaque

Estudo de caso do cliente



Meta

Melhorar a taxa de conversão para aumentar o volume de leads

Tática

Criou segmentação de públicos do LinkedIn na ferramenta de anúncios da HubSpot com base em listas atualizadas de maneira dinâmica para conseguir segmentar adequadamente as contas dos potenciais clientes

Resultados

▲ 45%

de aumento na taxa de conversão da página de destino

▼ 25%

de redução no CPL

138

Leads qualificados do LinkedIn

Parceiro



Geração de leads

Maximize sua ferramenta de geração de leads

Os parceiros de geração de leads ajudam os profissionais de marketing a automatizar a entrega de leads diretamente da plataforma de vendas ou marketing escolhida.



6,8

é a média de stakeholders envolvidos no processo de tomada de decisões B2B

As vendas B2B exigem a ponte entre vários contatos no ambiente atual

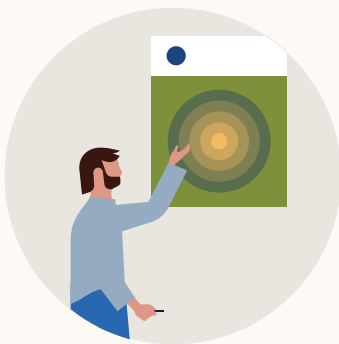


Os parceiros de geração de leads ajudam você a aproveitar ao máximo seus leads



Você economizará tempo

Muitos de nossos parceiros oferecem uma configuração simples e guiada para a conexão com o Gerenciador de campanhas. Uma configuração realizada apenas uma vez fará com que você economize tempo e não precise ficar fazendo login para verificar suas campanhas e baixar listas de leads.



Obtenha ainda mais contexto ou dados sobre seus leads

Os formulários de geração de leads permitem coletar dados dos campos personalizados e do perfil do usuário do LinkedIn. Os parceiros de marketing podem ajudar você a padronizar as informações recebidas e inserir ainda mais informações sobre os leads do LinkedIn.



Suas equipes podem trabalhar com os leads em tempo real

Não importa se você deseja adicionar leads a uma nova campanha de marketing e/ou enviá-los para o acompanhamento da equipe de vendas: ambos são possíveis, de maneira rápida, o que aprimora o desempenho da equipe. Os parceiros de marketing estão aqui para ajudar nessa próxima etapa na jornada de leads.

Os parceiros de geração de leads auxiliam nas seguintes capacidades:

Alinhe vendas e marketing

Benefício: aumente a taxa de conversão de MQL em SQL

Recurso: encaminhe os leads para a equipe de vendas ou programas de desenvolvimento em tempo real

Defina os públicos

Benefício: aumente a taxa de conversão de MQL

Recurso: aperfeiçoe o perfil do cliente ideal com os dados do perfil do usuário do LinkedIn

Alguns parceiros de geração de leads:



Parceiro em destaque

Estudo de caso do cliente



Meta

Gerar talentos selecionados de marketing

Tática

Integração com o Marketo e o Salesforce e utilização dos formulários de geração de leads do LinkedIn. Para converter mais leads qualificados e estabelecer a credibilidade da marca, a Fivetran ofereceu o download de conteúdo relevante para as contas de maior interesse, incluindo um artigo técnico e um guia sobre os fundamentos da integração de dados.

Resultados

US\$ 2,4
milhões

o total de talentos
selecionados de
marketing

9% a taxa de
conversão de
lead em SQL

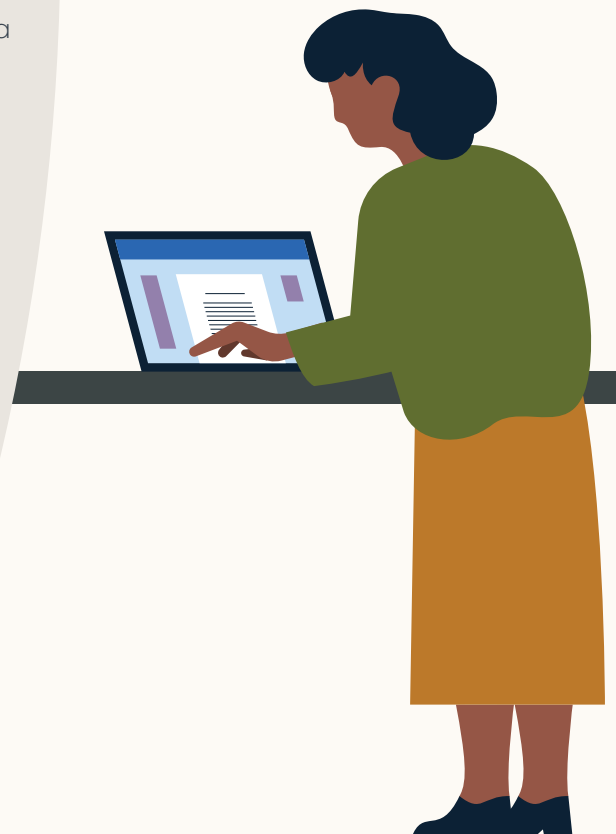
871

o total de leads gerados
pelo LinkedIn

► 3x

mais do que
canais de fora do
LinkedIn

Parceiro



Relatórios e ROI

Obtenha insights de
campanha mais
aprofundados

Os parceiros de geração de relatórios e ROI conferem aos profissionais de marketing insights sobre os programas de marketing no LinkedIn e em todos os canais de marketing, proporcionando uma única visão abrangente do desempenho da campanha de marketing.



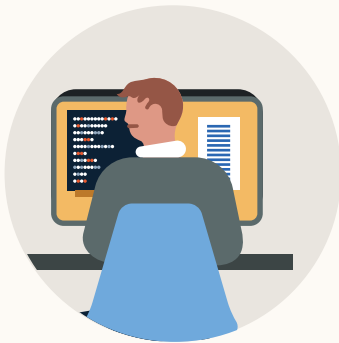
10

conteúdos entre os canais que são consumidos no processo de compra B2B

A possibilidade de atribuição de talentos selecionados adequadamente a diferentes canais de marketing é crucial para os principais profissionais de marketing B2B



Os parceiros de geração de relatórios e ROI oferecem uma visão abrangente do desempenho da campanha



Desempenho entre canais em uma única visualização

Os parceiros facilitam a geração de relatórios e a avaliação do desempenho com a integração da plataforma de tecnologia de sua preferência no LinkedIn e em outros canais, como Facebook, Google, Twitter, veículos da web e muito mais.



Conecte os dados de marketing aos resultados dos negócios

Veja o impacto completo do marketing do LinkedIn com parceiros que estão conectando os dados do LinkedIn a leads, conversões e receitas.



Relatórios personalizados conforme as necessidades dos seus negócios

Identifique quais combinações de conteúdo, segmentação e lance funcionam melhor. Encontre um parceiro que crie painéis personalizados para comparar o desempenho dos programas do LinkedIn com anúncios em outros canais de publicidade.

Os parceiros de geração de relatórios e ROI auxiliam nas seguintes capacidades:

Identifique os eventos

Benefício: aprimore o ROI de marketing

Recurso: descubra e acompanhe os eventos ou pontos de contato que contribuem para o resultado desejado

Atribua valor

Benefício: aprimore o ROI de marketing

Recurso: defina e acompanhe o valor de cada evento para determinar a influência positiva ou negativa e o ROI de cada evento e qual ordem gerou o comportamento ou a conversão desejada

Alguns parceiros de geração de relatórios e ROI:



Parceiro em destaque

Depoimento do cliente

M-Files®

“

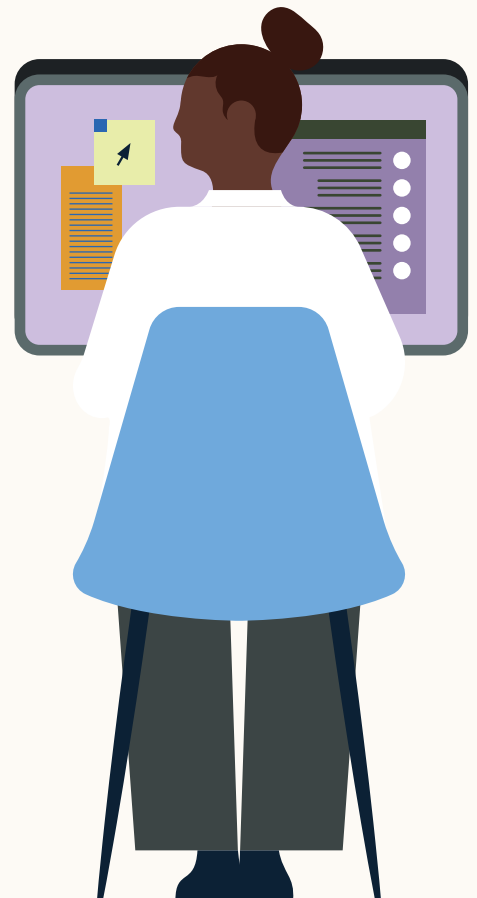
Os relatórios de contas agregadas na plataforma Madison Logic nos permitiram ver como os **principais potenciais clientes estavam interagindo com as mensagens de marketing em nossos três maiores canais**. O compartilhamento desses dados com a equipe de vendas **gerou conversas mais impactantes com potenciais clientes**. ”

Kevin Salas

Diretor de Geração de Demanda

Parceiro

MADISON LOGIC.



Trabalhe com o LinkedIn



Confira o diretório dos parceiros de marketing do LinkedIn

O Programa dos parceiros de marketing do LinkedIn está crescendo e evoluindo tão rápido que seria quase impossível falar sobre todos. Confira o diretório on-line para ter uma lista completa desses parceiros e se informar sobre as ofertas mais recentes de cada um deles.

Acesse: [Diretório dos parceiros de marketing](#)

Matriz de capacidades dos parceiros

	Públicos	Geração de leads	Relatórios e ROI
4C Insights/Mediaocean	X		X
6Sense	X		
Acxiom	X		
AdStage	X		X
Bizible			X
Bombora	X		
Convertr		X	
Datorama			X
Driftrock		X	
G2	X		
HG Insights	X		
Hootsuite			X
Hubspot	X	X	X
Integrate		X	
Liveramp	X		
Microsoft	X	X	
Oracle Marketing Cloud	X	X	
Salesforce	X	X	X
Sprinklr			X
Zapier		X	

Fale com o seu representante do LinkedIn

Quer conversar com um parceiro de marketing do LinkedIn? Entre em contato com o seu representante, que esclarecerá estas informações e muito mais:

- Como os parceiros de marketing ajudarão a aprimorar seus programas no LinkedIn
- Quais parceiros são ideais para seus objetivos de marketing
- Como trabalhar com o LinkedIn e os parceiros de marketing para garantir os melhores resultados

