

Mål

- Kortsiktigt generera leads av hög kvalitet för att fylla försäljningskanalerna samtidigt som de underhåller framtida potentiella kunder långsiktigt

Lösning

En tvådelad metod:

- För att skapa efterfrågan i framtiden underhåller de en bred målgrupp med premiuminnehåll som e-böcker och infografik. Detta genererar en stor volym kalla leads som underhålls långsiktigt.
- För att fånga aktuell efterfrågan använder de förvärvsmeddelanden med inriktning på erfarna beslutsfattare med hög avsikt. Eftersom detta är en mer inriktad aktivitet brukar Lead Gen-formulär få dubbelt så hög fullföljningsfrekvens jämfört med kalla leads.

|| **LinkedIn är den enda förvärvskanalen där vi kan vara säkra på att vi inriktar oss på rätt företag och beslutsfattare."**



Olivier Gallet Raffaely

Paid Acquisition Team Leader, Expensya

Bred målgruppsinriktning

4X

Lead-genereringsvolym

Smal målgruppsinriktning

2X

Lead-genereringseffektivitet

