

Datadriven anpassning skapar sju gånger högre avkastning för marknadsföring på LinkedIn



Huvudkontor: Kalifornien, USA | Antal anställda: 51-200 | Bransch: Datorprogramvara

Utmaning

- Skapa en pipeline genom exakt målinriktning på potentiella köpare (verksamheter inom e-handel) genom väldigt anpassade kampanjer med direkt resultat
- Så långsiktig efterfrågan genom retargeting och vårdande av varma målgrupper med innehåll för att skapa kännedom om varumärket och produkten

Lösning

- Integrerade Kampanjhantering med Hightouch.io, en dataaktiverade plattform, och Dreamdata, en plattform för härledning av avkastning, och deras egna datalager
- Spårade fler än 20 signaler för köpavsikt och aktiverade automatiskt en marknadsföringskampanj med väldigt anpassade meddelanden levererade som konversationsannonser
- Serverade varumärkesmeddelanden, innehåll för produktmedvetenhet och berättelser från kunder för att vårda målgrupper i övre delen av tratten
- Övervakade kontopenetrering och aktivitetsfrekvens för att utvärdera när potentiella kunder är reda att röra sig nedåt i tratten

Resultat

- 7x avkastning, 80 % öppningsfrekvens för konversationsannonser, 60 % inskickningsfrekvens för Lead Gen-formulär

” Genom att kombinera våra egna data med LinkedIn via partnerintegrationer kunde vi övervaka flera signaler för köpavsikt och lansera väldigt anpassade kampanjer till rätt målgrupper vid exakt rätt tid. Tack vare det kunde vi skapa en pipeline för försäljning värd sju gånger vår marknadsföringskostnad 2021.”



Maxime Sutra
Chef för tillväxsmarknadsföring och generering av efterfrågan
Gorgias

