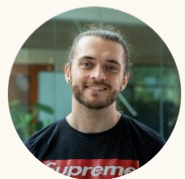


Skapar vinst genom att balansera varumärke och efterfrågan på LinkedIn

STUDYTUBE

Huvudkontor: Amsterdam, Nederländerna | Antal anställda: 201-500 | Bransch: Programvaruutveckling

En heltäckande marknadsföringsstrategi är väsentlig för att driva en hållbar företagstillväxt. Inom B2B är många köpare inte redo att göra ett köp på en gång. Ungefär 25 % av vår budget går till varumärkesbyggnad som en investering i en pipeline för framtiden, medan 75 % används till att generera aktivering av efterfrågan. Eftersom den övre delen av tratten matar den nedre delen oroar vi oss inte för att våra pipelines torkar ut. Att hålla den här balansen är nyckeln till vår marknadsföringsframgång på LinkedIn."



Casper Leijen
Ansvarig för tillväxt, Studytube

Utmaning

- Att skapa en konsekvent hög volym med kvalitets-leads från en väldefinierad målgrupp
- Att optimera marknadsföringsmetoden efter att lead-genereringsresultaten hade nått toppen och stagnerat

Lösning

- Identifierade oanvända målgrupper och engagerade fler medlemmar i inköpsgruppen
- Förfinade sin heltäckande strategi med högre investering i den övre delen av tratten
- Implementerade en metod med flera annonsformat och la till textannonser i den övre delen av tratten för att få optimal annonsfrekvens samtidigt som kostnaderna kontrolleras
- Roterade 6 annonsvarianter per annons för att förebygga utmattning, vinna fler auktioner och vinna en större del av visningar

Resultat

