

Marknadsföring till professionella säljare till 86 % lägre kostnad per lead

Huvudkontor: Alicante, Spanien | Antal anställda: 11-50 | Bransch: Leverantör av e-lärande

Mål

- För att skapa kvalitetsleads för sina utbildningsprogram inom försäljning som ett relativt ungt företag etablerat 2020
- För att engagera och vårda en specifik målgrupp av erfarna professionella försäljare som vill utöka sin kompetens.

Lösning

- Definierade sin målgrupp på många sätt med filtren yrkestitel, kompetenser, antal års erfarenhet, LinkedIn-grupper, egenskaper (öppen för utbildning) och mer för att hitta den bäst presterande målgruppen
- Publicerade en varumärkesvideo i den övre delen av tratten för att skapa kännedom
- Erbjud kostnadsfria utbildningssessioner i den nedre delen av tratten med Lead Gen-formulär för att fånga kvalitetsleads

Resultat

86 % lägre kostnad per lead

1,75 gånger högre fullföljningsfrekvens för Lead Gen-formulär

3 gånger högre klickfrekvens jämfört med riktmärken

"Vi annonserar på LinkedIn av den enkla anledningen att våra kunder använder LinkedIn. Vi använder LinkedIn's förstapartsdata och funktioner för målgruppsinriktning för exakt och effektiv inriktning på dessa yrkespersoner."



Alfonso Bastida
Medgrundare och försäljningsmentor
NowToBizness

"Det är viktigt att tänka strategiskt om försäljning och marknadsföring som en del: vad händer efter lead-generering? Vi ser till att alla potentiella kunder får samma konsekventa varumärkesupplevelse — från när de ser våra annonser till när de pratar med en konsult och registrerar sig för våra program."



Christian Helmut
Medgrundare och försäljningsmentor
NowToBizness