

payhawk skapar konverteringar med hjälp av innehåll på LinkedIn

Huvudkontor: London, Storbritannien | Antal anställda: 51-200 | Bransch: Finansiella tjänster

Utmaning

- Att skapa högkvalitativa leads på viktiga marknader i Storbritannien, Tyskland och Spanien
- Relativt låg produktkännedom och förståelse av den innovativa allt-i-ett-lösning Payhawk erbjuder

Metod

- Växlade från kampanjer mot nedre delen av marknadsföringstratten till en innehållsstrategi för hela tratten, och använder denna strategi för att värma upp "kalla målgrupper" och öka produktkännedom innan målgrupper med hög avsikt bearbetas mot konvertering.
- Arbetar i nära samarbete med försäljningsteamet för att identifiera kundernas problematiska områden och utveckla relevant innehåll för att åtgärda dem.
- Testar och optimerar kontinuerligt. Med hjälp av LinkedIns tips och råd och utförlig A/B-testning kan de se vad som passar bäst för deras målgrupp.

” I believe our success on LinkedIn stems from the fact that we use the platform the way it’s intended to be used. Our target audience visit LinkedIn for information that will help them in their work. Because they are in that mindset, they respond well when we offer content that is valuable, informative and highly relevant to their needs. Now, our Cost Per Lead on LinkedIn is 85% lower than industry benchmarks. ”



Désirée Schildt | Head of Growth Payhawk

-85 % minskning av kostnad per lead,
jämfört med branschriktmärken

