

Talon.One skapar effektivare lead-generering på LinkedIn

Huvudkontor: Berlin, Tyskland | Antal anställda: 51-200 | Bransch: IT och tjänster

Mål

- Bidra till att utöka verksamheten globalt genom att generera leads av hög kvalitet och potential

Metod

- En always-on och heltäckande metod på LinkedIn som använder data från första part för exakt implementering av en personbaserad inriktningsstrategi
- Innehåll för varje steg i kundresan, från kännedom och intresse till konvertering, som tillhandahålls via olika annonsformat
- Retargeting mot målgrupper baserat på engagemangsnivå för att ta hand om potentiella kunder med högre potential mot en eventuell konvertering

“ Att använda en heltäckande metod på LinkedIn har haft en stor betydelse för våra resultat. Det hjälpte oss nå en konverteringsfrekvens för ny målinriktning på 20% — vilket betyder att 1 av 5 potentiella kunder som vi vårdade genom ny målinriktning till sist blev en lead. Dessutom är den genomsnittliga kostnaden per konvertering relativt låg. ”



Katarina Slemenik | Marknadsföringschef, Talon.One

1 av 5

konverteringsfrekvens från retargeting

