

Få ut det mesta av sociala medier

Effektiv "full-funnel"-strategi med sponsrat innehåll och Lead Gen-formulär resulterade i 34 % högre klickfrekvens (CTR) och 96 % lägre kostnad per lead (CPL) för Refinitiv

REFINITIV

Huvudkontor: London, England | Antal anställda: Fler än 10 000 | Bransch: Finansiella tjänster



"Personal relationships play a vital role in the Asian business culture and 2020 continues with evolution in this space. However, unique events have brought new challenges. LinkedIn Marketing Solution's data and technical capabilities enable the same tailored client engagement with meaningful content to reinforce current connections and establish new relationships, solving challenges"

Aubrey Lin

Social Marketing Lead – APAC, Refinitiv



Utmaning

Refinitiv är en jätte inom data och infrastruktur för den finansiella marknaden och tillhandahåller tjänster till fler än 40 000 institutioner i över 190 länder. Eftersom de själva använder ny teknologi för att hjälpa kunder utmärka sig på globala marknader letade de efter en sociala medier-partner med nya idéer och tekniska funktioner för att leverera en minnesvärd användarupplevelse, med högre klickfrekvens (CTR) och bättre försäljningskonvertering. Målet var att:

- Använda sociala medier för att **nå B2B-målgrupper av kvalitet och engagera dem** på ett mer omfattande sätt än bara kännedom i trattens övre del. Detta resulterade i mer **exakta leads och försäljningskonverteringar** för verksamheten.
- Integrera budskap, målgruppsstyrning, teknik, data och användarupplevelse på rätt sätt.



Lösning

Tillsammans med LinkedIn bestämde sig Refinitiv för att använda en "full-funnel", "all-in" digital strategi och nå rätt målgrupp med en kombination av innehåll, teknik och data. De använde flera LinkedIn-funktioner för att uppnå mer än bara varumärkeskännedom och skapa lead-generering och säljtillfällen.

- **Sponsrat innehåll** som levereras genom innehåll från ledare till en bredare och mer relevant målgrupp på LinkedIn.
- **ABM och Lead Gen-formulär** för att endast målinrikta sig mot intresserade prospects.



Resultat

Med tankeledarskap i fokus uppnådde Refinitiv det de ville – värdefulla leads och bättre konverteringar för att skapa affärspåverkan.

- 34 % högre klickfrekvens (CTR) än genomsnittet för en kampanj med sponsrat innehåll med hjälp av kontobaserad marknadsföring (ABM).
- Ökad klickfrekvens (CTR) från 0,47 % till 0,65 % i en kampanj, och från 0,82 % till 1,19 % i en annan, med hjälp av Målgruppsmatchning.
- Överlägset resultat med galleriannonser med hjälp av LinkedIn Lead Gen-formulär – 0,98 % klickfrekvens (CTR) (ökade från 0,62 % utan Lead Gen-formulär) och 12,1 % konverteringsfrekvens (ökade från 7,89 % utan Lead Gen-formulär).
- Refinitiv integrerade också LinkedIn's Lead Gen-formulär med sin plattform för automatiserad marknadsföring. Spåringsinformationen flödar sömlöst från LinkedIn till interna system, och försäljningsteamet kan då svara leads med rätt kontext i rätt tid.

10M+

visningar 2019

0,67 %

genomsnittlig klickfrekvens (CTR) via kampanjer med sponsrat innehåll under året

96 %

lägre kostnad per lead när Lead Gen-formulär användes

Så här gjorde de

För att uppnå detta använde Refinitiv olika budskap, målgrupper och användarupplevelser.

- Budskap för att fånga de potentiella köparnas uppmärksamhet och för att skapa nyfikenhet. A/B-tester mellan video och enskild bild för en perfekt annons-strategi och för att leverera högre klickfrekvens (CTR).

- Rätt målgrupp är nyckeln till framgång. LinkedIns flexibla kombination av målgruppskriterier hjälpte till att filtrera rätt budskap till rätt mottagare för Refinitiv. De använde även Matchade målgrupper och retargeting för att marknadsföra på nytt till målgrupper i mitten av marknadsföringstratten.
- Bra användarupplevelse ger bättre chans att konvertera målgrupper till leads. Refinitiv använde LinkedIns Lead Gen-formulär som hjälp för att få relevant information från potentiella köpare.

Total påverkan

- Genom att använda styrkan hos målgruppsmatchning lyckades Refinitiv med att konstant öka tillflödet av trafik till sin webbplats.
- Med flexibla kombinationer av målgruppskriterier kunde Refinitivs ABM-kampanj skapa mycket väl anpassade budskap.
- Otroliga resultat uppnåddes med LinkedIn Lead Gen-formulär. Refinitiv kunde spåra potentiella köpare med rätt sinnesstämning och slippa lägga tid på att skapa egna långa kontaktformulär.



Refinitiv
105,530 followers
Promoted

As the world faces the new realities of the COVID-19 pandemic, Refinitiv is committed to helping you serve your clients during this time of heightened market volatility. Request your complimentary access to Refinitiv Workspace today.

REFINITIV
WORKSPACE

A new flagship workflow solution for wealth advisors

REQUEST 60-DAY COMPLIMENTARY ACCESS TODAY

REFINITIV

Refinitiv Workspace [Apply Now](#)

REFINITIV
WORKSPACE

Whether at the office or working remotely

respond to your clients quickly and efficiently

Request 60-day complimentary access [Apply Now](#)



“In the rapid-paced global financial marketplace that Refinitiv serves and operates in, we require a reliable and innovative channel to grow our business and drive quality leads. LinkedIn Marketing Solutions ticks these boxes – and is one of our key platforms to reach, engage and entice our customers to Refinitiv’s trusted data, solutions and technology. The ability to micro-target sub-segments and communities globally and within APAC, with our leading data sets and content, makes the platform unique.”

Kelvin Lee

Global Director of Social Media Experience