

payhawk génère des conversions grâce au contenu sur LinkedIn

Siège social : Londres, Royaume-Uni | Nombre d'employés : 51 – 200 | Secteur d'activité : Services financiers

Le challenge

- Générer des leads de haute qualité dans des marchés clés au Royaume-Uni, en Allemagne et en Espagne
- Notoriété du produit relativement faible et manque de compréhension de sa solution innovante tout-en-un

L'approche

- Passage de campagnes axées sur le bas du funnel à une stratégie de contenu full-funnel sur LinkedIn afin d'augmenter la notoriété du produit avant de nurturer les audiences à forte intention dans le but de les convertir.
- Collaboration étroite avec les équipes commerciales afin d'identifier les difficultés des clients et de développer du contenu de haute qualité afin d'y répondre.
- Adoption d'une stratégie de test et d'optimisation, et application des bonnes pratiques de LinkedIn et des leçons tirées des A/B tests afin d'identifier le contenu le plus efficace auprès de l'audience.

“ Je suis convaincue que notre réussite sur LinkedIn vient du fait que nous utilisons la plateforme correctement. Notre audience cible consulte LinkedIn pour trouver des informations qui l'aideront dans le cadre professionnel. En raison de cet état d'esprit, les leads réagissent bien lorsque nous leur proposons du contenu utile, informatif et hautement pertinent par rapport à leurs besoins. À l'heure actuelle, notre coût par lead sur LinkedIn est inférieur de 85% aux valeurs de référence du secteur. ”



Désirée Schildt | Head of Growth Payhawk

85%

de réduction du coût par lead,
par rapport aux références du secteur

