

Testen, leren en slagen op LinkedIn

Uitdagingen

- Om ambitieuze groei te ondersteunen, een pipeline te genereren van hoogwaardige leads met hoge intenties en demo-aanvragen.
- Om effectieve, gelokaliseerde marketingcampagnes te creëren in een groeiend aantal nieuwe, internationale markten, waar vereisten voor regelgeving, cultuur en werkhoudingen flink kunnen verschillen.

Oplossing

- Na beperkt succes met lead generatie campagnes op LinkedIn is het marketingteam van WorkMotion een nauwe samenwerking begonnen met LinkedIn Marketing Solutions om een gestructureerde, full funnel-aanpak te ontwikkelen.
- Ze volgden interactiecijfers voor elk stadium van de funnel, in plaats van enkel te kijken naar resultaten onderaan de funnel, zoals kosten per lead. Dit hielp hen te begrijpen waar prospects zich bevinden in het klanttraject en vast te stellen wat voor content hen kan stimuleren tot conversie.

“ Omdat wij internationaal actief zijn, weten we dat onze doelgroep van HR-professionals te maken krijgt met lokale regulering en werkculturen. Om gelokaliseerde en waardevolle content te maken, luisteren wij met aandacht naar wat ons salesteam en onze prospects te zeggen hebben. Hierbij gebruiken wij de targetingfuncties en advertentieformaten van LinkedIn om onze doelgroepen te begeleiden, van bekendheid tot overweging en uiteindelijk conversie. Deze strategie werkt veel beter dan onze vorige aanpak, waarbij wij ons puur richtten op leadgeneratie. ”



Jimena Mondragon
Hoofd Marketing
bij WorkMotion

