

Les InMails sponsorisés de LinkedIn

Attirez davantage de prospects en leur adressant du contenu pertinent de la manière la plus personnelle possible qu'offre LinkedIn : directement dans les boîtes de réception de nos membres.

Relevez les défis du marketing traditionnel par e-mail

Si la communication par e-mail reste la solution privilégiée par les responsables marketing, elle présente des défis de taille, notamment la tenue à jour des listes, la personnalisation du contenu et l'optimisation des contenus pour les appareils mobiles¹. En parallèle, le mobile occupe une place de plus en plus prépondérante dans le processus de séduction des prospects, alors que l'optimisation des contenus pour les appareils mobiles se heurte encore à de nombreux obstacles.

InMail sponsorisé : repoussez les frontières du marketing traditionnel par e-mail

Découvrez une nouvelle méthode pour rentabiliser davantage vos efforts de marketing par e-mail et attirer des prospects sur LinkedIn.

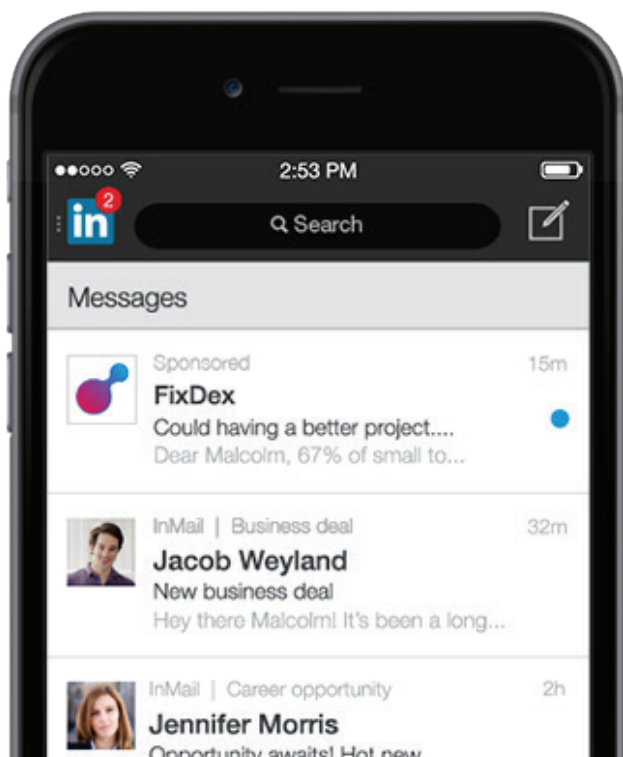
- Entrez en contact avec des membres uniquement lorsque ceux-ci sont actifs sur le site LinkedIn afin de générer plus d'interactions.
- Communiquez avec vos principales audiences cibles sur ordinateur ou mobile.
- Incitez les conversions en délivrant des messages personnalisés dans l'environnement non encombré des boîtes de réception LinkedIn.

Convertissez les destinataires en prospects hautement qualifiés

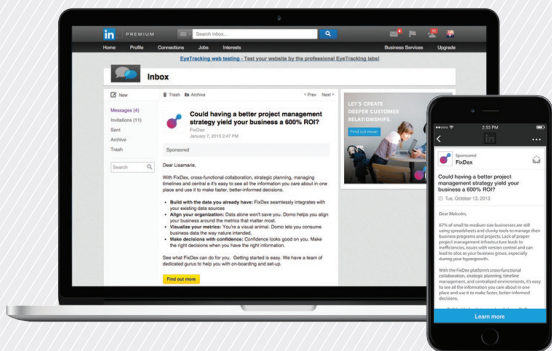
L'InMail sponsorisé est une fonctionnalité propre à LinkedIn. Nos membres recherchent et valorisent le contenu personnalisé délivré dans leurs boîtes de réception LinkedIn. Envoyez des messages parfaitement ciblés aux personnes qui sont importantes à votre activité.

Entrez en contact avec les bons prospects et convertissez-les en clients

L'InMail sponsorisé est la méthode la plus directe pour interagir avec vos prospects sur LinkedIn, sur ordinateur ou sur mobile. Vos InMails sponsorisés ne sont remis qu'aux membres présents sur LinkedIn ; vous entrez donc en contact avec quelqu'un qui interagit déjà sur le site. Avec un InMail sponsorisé, tous les messages que vous envoyez, sans exception, sont délivrés dans la boîte de réception de votre audience cible. Vous évitez ainsi les renvois automatiques ou les bloqueurs de spam.



¹ "Email Marketing Challenges According to US Publishing Professionals, Sep. 2014," eMarketer, 2014.



Atteignez un large éventail d'objectifs avec l'InMail sponsorisé

- Générez plus de conversions avec des promotions ciblées sur vos produits et services.
- Envoyez des invitations personnalisées à des webinars ou à des conférences.
- Assurez la promotion de contenus disponibles en téléchargement, tels que des infographies, des livres blancs, des eBooks, etc.

Délivrez du contenu intéressant de la manière la plus personnelle possible qu'offre LinkedIn : directement dans la boîte de réception de nos membres



1. Identifiez votre principale audience cible par lieu, entreprise, secteur, titre, compétences, formation, etc.



2. Estimez l'investissement total et la fourchette de prix en vous fondant sur l'audience disponible.



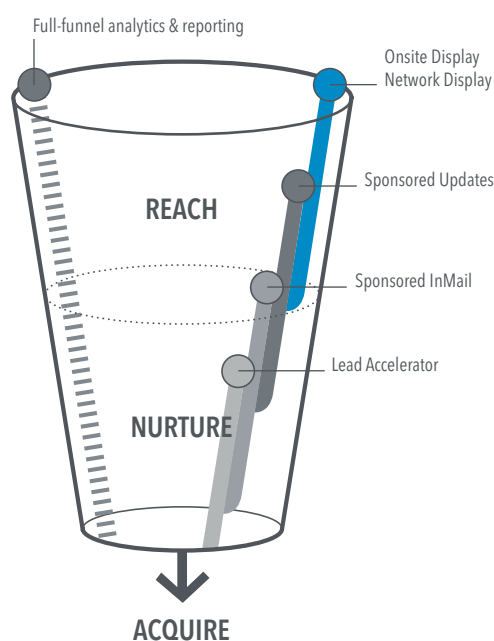
3. Élaborez un message personnalisé selon votre audience cible, avec un call-to-action persuasif.



4. Lancement de campagne facile : laissez l'équipe LinkedIn élaborer, tester et déployer vos campagnes d'InMails sponsorisés.



5. Consultez les statistiques et mesurez l'impact du programme seulement trois jours après le début de votre campagne.



L'InMail sponsorisé : un des outils de la gamme complète de solutions marketing de LinkedIn

Les Marketing Solutions de LinkedIn sont conçues pour influencer chaque étape de votre processus commercial. Rendez-vous sur business.linkedin.com et découvrez comment prendre plus facilement contact avec les bonnes personnes et cultiver votre relation tout au long du processus d'achat, jusqu'à la conclusion de la vente.

Vous voulez en discuter ?

Contactez-nous sur business.linkedin.com/fr-fr/marketing-solutions/site-forms/contact-us