

Como agregar valor com as mídias sociais

Uma estratégia de funil de conversão eficaz com Sponsored Content e formulários de geração de leads aumentou o CTR em 34% e reduziu o CPL em 96% para a Refinitiv



Sede: Londres, Inglaterra | Nº de funcionários: mais de 10.000 | Setor: serviços financeiros



“As relações pessoais desempenham um papel essencial na cultura empresarial asiática e, em 2020, continuaram evoluindo nesse espaço. No entanto, eventos únicos trouxeram novos desafios. Os dados e recursos técnicos das Soluções de Marketing do LinkedIn permitem o mesmo engajamento do cliente, sob medida, com conteúdo significativo para reforçar as conexões atuais e estabelecer novos relacionamentos, solucionando desafios.”

Aubrey Lin

Lead de Marketing Social – Região Ásia-Pacífico, Refinitiv



Desafio

Líder em infraestrutura e dados do mercado financeiro, a Refinitiv atende mais de 40.000 instituições em mais de 190 países. Ao usar a tecnologia para ajudar os clientes a se destacar nos mercados globais, ela procurava um parceiro de mídia social que usasse novas ideias e capacidade técnica para garantir uma experiência de usuário memorável, resultando em uma taxa de cliques (CTR) mais alta e uma melhor conversão de vendas. O objetivo era:

- Usar as mídias sociais para **alcançar públicos de qualidade em B2B e engajá-los** de maneiras mais abrangentes do que apenas conhecimento do topo do funil. Isso resultaria em **leads mais específicos e conversão de vendas** para os negócios
- Integrar corretamente mensagens, segmentação, tecnologia, dados e experiência do usuário



Solução

Com o LinkedIn, a Refinitiv decidiu adotar uma estratégia digital de funil de conversão com tudo incluso e alcançar o público certo usando uma combinação de conteúdo, tecnologia e dados. Ela aproveitou vários recursos do LinkedIn para alcançar mais do que apenas o conhecimento da marca e gerar leads e vendas.

- **Sponsored Content** para entregar conteúdo de liderança inovadora para públicos mais amplos e relevantes no LinkedIn
- **ABM e formulários de geração de leads** para segmentar apenas potenciais clientes interessados



Resultados

Com uma abordagem inicial de liderança inovadora, a Refinitiv conseguiu o que queria: leads valiosos e melhores conversões, gerando impacto nos negócios.

- CTR 34% mais alto do que a média para uma campanha de conteúdo patrocinado usando ABM.
- Uma melhora de 0,47% para 0,65% em CTR em uma campanha, e de 0,82% para 1,19% em outra usando o Matched Audience.
- Desempenho superior de anúncios em carrossel usando os formulários de geração de leads do LinkedIn: 0,98% de CTR (acima de 0,62% sem formulários de geração de leads) e taxa de conversão de 12,1% (acima de 7,89% sem formulários de geração de leads).
- A Refinitiv também integrou o formulário de geração de leads do LinkedIn à sua plataforma de automação de marketing. O fornecimento das informações de acompanhamento do LinkedIn para o sistema interno permite que a equipe de vendas responda aos leads com o contexto certo e em tempo hábil.

+ de 10M
impressões em 2019

0,67%
média de CTR através de
campanhas de Sponsored
Content no ano

96%
menor custo por contratação
com formulários de geração
de leads

Como foi feito

A Refinitiv usou aspectos instrumentais de mensagens, público-alvo e experiência do usuário.

- Mensagens para captar a atenção do potencial comprador e despertar curiosidade. Testes A/B entre vídeo e imagem única, para aperfeiçoar a estratégia de anúncios e entregar um CTR mais alto.

- O público-alvo é a chave para o sucesso. A combinação flexível de critérios de segmentação do LinkedIn ajudou a Refinitiv a filtrar os destinatários da mensagem exatamente para aqueles com quem desejava interagir. Eles também aproveitaram o Matched Audience para fazer o remarketing para públicos posicionados no meio do funil de marketing.
- Boa experiência do usuário para garantir uma melhor chance de converter o público em leads. A Refinitiv usou os formulários de geração de leads do LinkedIn para obter a quantidade certa de informações de potenciais compradores.

Impacto geral

- Aproveitando a eficiência do Matched Audience, a Refinitiv atraiu um fluxo cada vez maior de tráfego para seu site.
- Com a combinação flexível de critérios de segmentação, a campanha ABM da Refinitiv conseguiu obter mensagens altamente personalizadas.
- Os formulários de geração de leads do LinkedIn trouxeram excelentes resultados. A Refinitiv conseguiu acompanhar os potenciais clientes com o estado de espírito certo e evitar o trabalho de criar seu próprio formulário de contato longo.

REFINITIV **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 remote

respond to your clients quickly and efficiently

REFINITIV

Request 60-day complimentary access [Ap](#)



“No mercado financeiro global de ritmo acelerado em que a Refinitiv atende e opera, precisamos de um canal confiável e inovador para expandir nossos negócios e gerar leads de qualidade. As Soluções de Marketing do LinkedIn atendem a essas necessidades, além de ser uma de nossas principais plataformas para alcançar, engajar e atrair nossos clientes para os dados, soluções e tecnologia confiáveis da Refinitiv. A capacidade de microsegmentar subgrupos e comunidades globalmente e dentro da região Ásia-Pacífico (com nossos conjuntos de dados e conteúdo líderes) torna a plataforma única.”

Kelvin Lee

Diretor Global de Experiência em Mídia Social