



Objetivos

- Gerar leads qualificados a curto prazo para preencher a lista de talentos selecionados de vendas e desenvolver potenciais candidatos a longo prazo.

Soluções

Uma abordagem com dois focos:

- Para criar demanda futura, a empresa desenvolve um público amplo usando conteúdo de qualidade, como e-books e infográficos. Isso gera um grande volume de leads futuros para desenvolvimento a longo prazo.
- Para gerar demanda imediata, a empresa segmenta decisores seniores altamente interessados por meio de mensagens de aquisição. Com segmentação mais restrita, as taxas de preenchimento dos formulários de geração de leads costumam ser 2 vezes maiores, se comparadas àquelas de leads futuros.

“O LinkedIn é o único canal de atração de talentos no qual temos a certeza de estar segmentando as empresas e os decisores adequados.”



Olivier Gallet Raffaelly

Líder da Equipe de Atração Paga da Expensya

Segmentação ampla

4 vezes

Volume de geração de leads

Segmentação restrita

2 vezes

Eficiência de geração de leads

