Account based marketing su LinkedIn

dall'elenco di aziende alla trattativa

Sales Navigator, Gestione campagne e misura per azienda

1 Sales Navigator: prima le aziende, poi le persone

1 Filtri account +
Settore, Numero dipendenti, Località della sede centrale

2 Salva le aziende in un elenco
Account → Vedi gli elenchi degli account

3 Filtri lead +
Elenchi degli account, poi Funzione, Livello di anzianità o Qualifica attuale

4 Mappa delle relazioni
un ruolo per ogni profilo, un segnaposto dove manca il nome

Quale piano serve

Core	Advanced	Advanced Plus
ricerche, elenchi personali e mappa delle relazioni	in più: elenchi condivisi e importazione di aziende da CSV	in più: sincronizzazione con un CRM compatibile

In tutti e tre: 50 crediti InMail al mese per utente
per scrivere a chi non è tra i tuoi contatti

2 Gestione campagne: due strade per la tua lista

Carichi un file CSV
- almeno 300 righe di dati
- fino a 20 MB o 300.000 aziende
- abbinamento fino a 48 ore
- almeno 300 iscritti abbinati

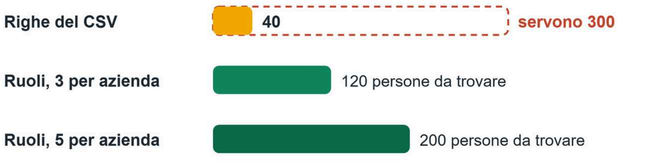
Selezioni le aziende per nome
- adatto a una lista corta
- fino a 200 aziende
- nessun minimo di righe
- scegli la pagina aziendale giusta

Per attivare il set: almeno 300 iscritti dopo i filtri

le aziende scelte **E** produzione O manutenzione
funzioni alternative nello stesso blocco

Abilita espansione pubblico: lasciato deselezionato
così restano solo le aziende nominate

L'esempio dell'articolo: un costruttore di macchine segue 40 aziende



Con 40 aziende si selezionano per nome
se il pubblico resta sotto 300: pagina, profili e contatti diretti

3 Misura per azienda: Pianifica → Aziende

Che cosa mostra la vista Aziende di Gestione campagne

- Impressioni a pagamento: quante volte sono comparsi gli annunci
- Interazioni a pagamento e organiche, cioè senza sponsorizzazione
- Livello di interesse: un indicatore di confronto che unisce le due attività
- Un trattino (-) è un dato sotto soglia, non uno zero

Da novembre 2024 sostituisce il Company Engagement Report

Poi, nella scheda di ogni azienda nel CRM:



Il totale dei clic non dice quali aziende sono andate avanti
per decidere dove proseguire servono i nomi e le trattative

Fonti: Aiuto di LinkedIn per Sales Navigator e Gestione campagne

Infografica: redazione di KLC · www.klc.it

Fonte: KLC · Account based marketing: che cos'è e come si fa su LinkedIn
https://www.klc.it/blog/strategia/account-based-marketing-linkedin/