

ZAGA
FUNDUSZE EUROPEJSKIE

4PEOPLE

Jak osiągnąć 238 jakościowych leadów w kilka miesięcy i przekroczyć oczekiwania Klienta?

Sprawdź, jak pokonaliśmy wyzwania marketingowe,
wykorzystując naszą ekspercką wiedzę i stworzyliśmy
kampanię, która przyciągnęła uwagę wielu biznesów!

O Kliencie

ZAGA Fundusze Europejskie od 2004 roku świadczy specjalistyczne usługi wsparcia dla przedsiębiorstw, jednostek samorządowych oraz innych podmiotów, koncentrując się na obszarze B+R, innowacji oraz transferu i wdrażania nowych technologii. Misją firmy jest zapewnienie skutecznego wsparcia biznesowego, w tym pozyskiwania finansowania ze środków publicznych i innych źródeł.





Wyzwania

Klient był zainteresowany **eksploracją potencjału reklamowego na LinkedIn, aby dotrzeć do nowych klientów**. Dotychczasowe działania marketingowe, takie jak mailing, targi czy ulotki, nie przynosiły oczekiwanych rezultatów, a konkurencja w tej przestrzeni była bardzo duża. Dodatkowo Klient postawił na strategię unikania bezpośredniego przekierowywania użytkowników na swoją witrynę internetową, aby uniknąć potencjalnego zniechęcenia do skorzystania z oferty.

Rozwiązania

Rozpoczęliśmy nasze działania od **gruntownego audytu konta reklamowego oraz przeprowadzonych kampanii**. Już na wstępie zidentyfikowaliśmy kilka obszarów wymagających optymalizacji, które natychmiast poddaliśmy analizie. Wdrożyliśmy również skuteczną analitykę, umożliwiającą ciągle monitorowanie i ocenę podejmowanych działań.



Rozwiązania

Wspólnie podjęliśmy decyzję o **wyborze formatu kampanii lead ads z formularzem kontaktowym na platformie LinkedIn**. Zoptymalizowaliśmy grupę docelową i przeprowadziliśmy testy stawek i kreacji. Wybraliśmy najbardziej efektywny format reklamowy oraz prowadziliśmy regularne optymalizacje kampanii. Największą skuteczność prezentował format pojedynczej grafiki z wartościami procentowymi, który wyróżniał się spośród innych wersji reklamowych.

Efekty działań



Dzięki naszym działaniom pozyskaliśmy aż
238 jakościowych leadów

w okresie **kilku miesięcy,**

przy średnim koszcie
leadu wynoszącym **około 150 zł.**

Efekt?

Klient był w stanie je od razu procesować, a nawet w przypadku braku zainteresowania - proponować alternatywne rozwiązania.

Mimo że Klient kontynuował stosowanie swoich tradycyjnych metod, nasze działania znacząco przebiły je efektywnością, co skłoniło go do skoncentrowania się przede wszystkim na wykorzystaniu reklam na LinkedIn i współpracy z naszą agencją, jako najbardziej opłacalnych rozwiązań biznesowych.



Podsumowanie

W środowisku charakteryzującym się silną konkurencją i niepewnością gospodarczą, nasze strategie przyniosły zaskakująco dobre rezultaty, przewyższając oczekiwania Klienta. Regularna optymalizacja kampanii oraz ścisła kontrola nad jej przebiegiem pozwoliły osiągnąć pożądane rezultaty. Nawet wstrzymanie działań w okresach niższej efektywności, przyczyniło się do osiągnięcia sukcesu. Od tej pory Klient skupił się głównie na wykorzystaniu LinkedIn Ads i współpracy z nami, uzyskując najbardziej opłacalne efekty biznesowe.



4PEOPLE

Dziękujemy
za zaufanie

