

# Lead do Leada

a będzie... wielki sukces  
kampanii LinkedIn Ads dla  
klienta międzynarodowego!



# Wstęp

---

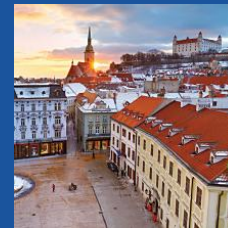
Realizowana dla Forum Media Group kampania LinkedIn Ads **wygenerowała setki bardzo wysokiej jakości leadów**. Pozyskane kontakty dotyczyły obszaru M&A – były to więc osoby gotowe na sprzedaż swojej firmy. **Już jedna taka udana transakcja wygenerowałaby dla Forum Media Group zyski liczone w milionach złotych!**



**Dowiedz się, dlaczego LinkedIn Ads jest najlepszym sposobem dotarcia do kontaktów biznesowych oraz w jaki sposób poprowadziliśmy wspólnie z klientem kampanię reklamową, która zakończyła się wielkim sukcesem.**

# O kliencie

**Forum Media Group (FMG) jest międzynarodową firmą medialną i jednym z największych wydawnictw specjalistycznych w Niemczech.** W 2020 roku Grupa osiągnęła roczną sprzedaż na poziomie około 94 milionów euro i obecnie zatrudnia prawie 1100 osób w Europie, Azji, Ameryce Północnej i Australii. Firma koncentruje się na dostarczaniu informacji istotnych dla klientów biznesowych, na szkoleniach zawodowych, a także czasopiśmie, publikacjach tematycznych i wydarzeniach dla klientów końcowych.





# O kliencie

---

Nasza współpraca rozpoczęła się w lutym 2020 roku i wciąż trwa! **FMG zwróciło się do nas z potrzebą wsparcia w pozyskiwaniu leadów za pomocą kampanii LinkedIn Ads w obszarze M&A z krajów całego świata** - m.in. z USA, Wielkiej Brytanii, Kanady, Francji, Hiszpanii, Austrii, Niemiec, Skandynawii, Rumunii, Słowacji czy Czech. M&A to skrót od "Mergers and Acquisitions", czyli w dosłownym tłumaczeniu "fuzje i przejęcia".

# O kliencie

---

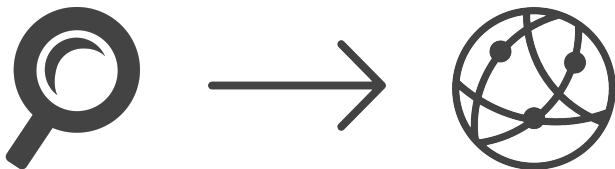
**Priorytetem dla Forum Media Group było prowadzenie działań z obszaru M&A, polegających na poszukiwaniu firm medialnych/rodziny, zainteresowanych naturalną sukcesją i spełniających ściśle określone warunki.**

Wyróżnikiem FMG jest wysoko rozwinięta kultura organizacyjna i wyznawane wartości, oparte o zasady sprawiedliwej współpracy. Kupując firmę zainteresowaną naturalną sukcesją, Forum Media Group nie zmienia lokalnych brandów, nie zwalnia jej pracowników oraz współpracuje z byłymi właścicielami, którzy zazwyczaj stają się udziałowcami mniejszościowymi. Spółka w ten sposób pokazuje szacunek dla przejętej firmy oraz osób zaangażowanych w jej dotychczasowy rozwój.



# Wyzwania

W momencie nawiązania kontaktu z naszą agencją, FMG nie korzystało wcześniej z kampanii LinkedIn Ads. Jak już wspomnieliśmy, **wyznaczonym celem działań 4PEOPLE było dostarczenie leadów z obszaru M&A z różnych krajów.**



Do momentu startu kampanii, w FMG pozyskiwał takich klientów dedykowany pracownik, wyłącznie korzystając z zalet kontaktu bezpośredniego (telefony, e-maile i rozmowy online). **Firmy potencjalnie zainteresowane współpracą oraz dane kontaktowe do osób decyzyjnych wyszukiwał poprzez ręczny research, co było czasochłonne.**

# Wyzwania

---

Największą trudnością w procesie pozyskiwania leadów było spełnienie przez firmę zainteresowaną naturalną sukcesją bardzo konkretnych kryteriów, aby została ona uwzględniona przez FMG jako potencjalny partner do współpracy.

**Wyzwaniem była więc odpowiednia optymalizacja kampanii oraz treści komunikatu reklamowego. Bez tego istniało ryzyko, że nie uda się pozyskać zakładanej liczby wartościowych leadów.**



# Rozwiązania

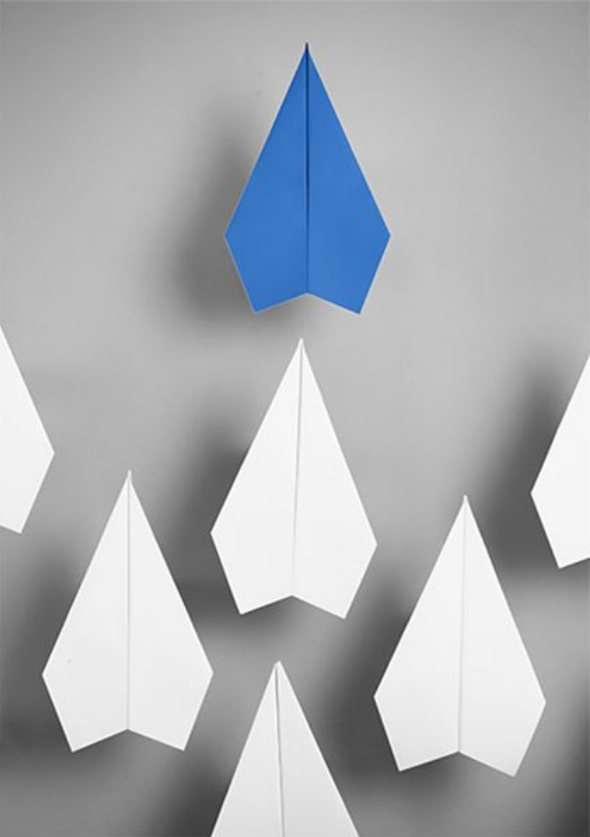
---

Działania rozpoczęliśmy więc od kilku spotkań z klientem, aby lepiej zrozumieć dotychczasowy model pozyskiwania leadów przez FMG w obszarze M&A – a w rezultacie móc precyzyjnie zidentyfikować potrzeby.

To pozwoliło nam określić strategię pozyskiwania leadów za pomocą kampanii LinkedIn Ads. Przeprowadziliśmy wiele testów A/B na różnych rynkach i **na podstawie wyników analizy wskazaliśmy, że najefektywniejszym rozwiązaniem będzie wykorzystanie formatów Message Ads oraz treści sponsorowanych.**







# Rozwiązania

---

W trakcie testów oraz właściwej kampanii opracowaliśmy treściwy i czytelny komunikat reklamowy - jego celem było ograniczenie kontaktu ze strony osób, które były zainteresowane naturalną sukcesją, ale nie spełniały kryteriów FMG. **Przełożyło się to na wyższy koszt pozyskania leada, natomiast gdy już go pozyskaliśmy, był on bardzo wartościowy dla klienta - tzw. gorący lead.** Warto zaznaczyć, że leadem była osoba chętna do sprzedaży firmy, więc transakcje opiewały na kwoty liczone w setkach lub milionach złotych. W porównaniu z takimi stawkami wyższy **koszt pozyskania leada był tak naprawdę bardzo niski, analizując potencjalny zysk dla Forum Media Group.**

# Efekty



Efekty naszej pracy obrazują sukces całej kampanii – **pozyskaliśmy dla klienta w krótkim czasie setki bardzo wysokiej jakości leadów z różnych krajów.** Kluczem do sukcesu była ciągła optymalizacja kampanii. W trakcie jej trwania zmieniliśmy naszą grupę docelową – z właścicieli firm na pośredników specjalizujących w obszarze M&A. To przełożyło się zarówno na wzrost CPL, jak i przede wszystkim na wyższą jakość leadów, ponieważ **precyzyjnie trafialiśmy do naszej grupy docelowej.** Świadczą o tym statystyki:

Średni procentowy współczynnik otwarć wiadomości Message Ads:

**66,32%**



Współczynnik wypełnienia otwartych formularzy leadowych:

**44,74%**



# Efekty

---

**Lepiej niż same dane obrazuje to sytuacja klienta – dostarczyliśmy tak wiele wartościowych leadów, że w konsekwencji zdecydowaliśmy się wraz z FMG o... chwilowym zawieszeniu kampanii.** Powód? Osoby decyzyjne w Forum Media Group potrzebują czasu, aby doprowadzić do końca procesy kontaktu i realizacji transakcji z pozyskanymi już leadami.



# Podsumowanie

---

Niezwykle istotnym czynnikiem w całym procesie było doświadczenie klienta i know-how w obszarze M&A. Jego wskazówki i znajomość grupy docelowej, w połączeniu z naszą wiedzą odnośnie prowadzenia i optymalizacji kampanii LinkedIn Ads spowodowały, że wspólnie osiągnęliśmy tak dobre wyniki. Jest to modelowy przykład, że dobra współpraca na linii klient - agencja marketingowa jest przepisem na sukces w działaniach marketingu internetowego.



**4PEOPLE**  
WYŻSZY POZIOM  
MARKETINGU



**Jest to modelowy przykład,  
że dobra współpraca na  
linii klient  
- agencja marketingowa  
jest przepisem na sukces  
w działaniach marketingu  
internetowego.**