

24.04.2015 – 08:24 Uhr

LinkedIn baut Marketing-Portfolio in Deutschland, Österreich und der Schweiz aus / LinkedIn Lead Accelerator mit Fokus auf B2B-Leadgenerierung ist Herzstück des neuen Angebots

München (ots) -

Das Business-Netzwerk LinkedIn hat sein Marketing-Produktportfolio in Deutschland, Österreich und der Schweiz überarbeitet und ausgebaut. Kern der erweiterten LinkedIn Marketing Solutions (LMS) ist der LinkedIn Lead Accelerator, der Vertriebsteams bei der Generierung von qualifizierten Leads während langer und komplexer Kaufprozesse unterstützt. Daneben erlauben LinkedIn Onsite Display und LinkedIn Network Display die Schaltung von Display-Anzeigen auf der LinkedIn Plattform sowie über 2.500 weiteren, externen Webseiten. Sie komplettieren mit den Content-Marketing-Lösungen Sponsored Updates und Sponsored InMail das Angebot an Marketinglösungen. Alle Produkte lassen sich jetzt integriert für den Aufbau und die Pflege von Beziehungen mit potenziellen Kunden nutzen.

Anonyme Interessenten gezielt ansprechen

LinkedIn Lead Accelerator begegnet der gängigen Problematik von Kontaktformularen zur Leadgenerierung. Besonders im B2B-Sektor sind Marketer darauf angewiesen, obwohl so nur wenige Webseitenbesucher langfristig erreicht werden: 95 Prozent hinterlassen gar keine Kontaktdaten, von den übrigen fünf Prozent öffnen nur 20 Prozent die Follow-up-E-Mails von Unternehmen.

LinkedIn Lead Accelerator erlaubt die Ansprache von anonymen Webseitenbesuchern mit relevanten Anzeigen und Inhalten und erreicht so andernfalls verlorene Interessenten. Die Technologie wurde nach der Übernahme der B2B-Marketingplattform Bizo im August 2014 in die LinkedIn Marketing Lösungen integriert und erweitert. AutoFill zum Ausfüllen von Formularen und ein Analyse-Tool sind Teil der Lösung.

Über vierteljährliche oder jährliche Abonnements ist LinkedIn Lead Accelerator weltweit nutzbar. Zu den ersten Unternehmen, die das Produkt mit positiven Ergebnissen testen, gehören eCornell, Lenovo, Localytics, Salesforce, Samsung und VMware. eCornell konnte durch LinkedIn Lead Accelerator die Zugriffe auf die Landing Page verdoppeln und Lenovo gelang eine Kostensenkung pro Lead von 60 Prozent.

Im deutschsprachigen Raum nutzen Unternehmen wie BASF, IMD Business School, Lenovo und ABB Marketing-Lösungen von LinkedIn.

Kontakt:

LinkedIn Deutschland, Österreich, Schweiz

Gudrun Herrmann

E-Mail: gherrmann@linkedin.com

Twitter: @LinkedInDACH / Facebook: LinkedIn DACH

LinkedIn: <http://de.linkedin.com/in/gudrunherrmann>

Hotwire PR

Michael Waning

Tel.: +49 (0)89 21 09 32-76

E-Mail: michael.waning@hotwirepr.com

LinkedIn: de.linkedin.com/in/michaelwaning