



# LinkedIn 'Qualified' Audience Expansion

## Lead generatie

LinkedIn Marketing Solutions is binnen het 'Paid Media' digitale marketing segment veruit het meest gebruikte en meest effectieve platform.

Met een steeds duurdere CPC (=Cost per Click) is het enorm belangrijk dat je vooraf weet dat je de optimale doelgroep benadert.

## Doelgroep selectie

- LinkedIn biedt zelf bijvoorbeeld de volgende segmentatie criteria  
Contactkenmerken: functie, ervaring, opleiding.
- Bedrijfskenmerken: naam, segment, klasse aantal medewerkers, groei, typering bedrijf.

## Uitdaging:

Je doelgroep kan niet optimaal worden gesegmenteerd enkel op basis van LinkedIn kenmerken. En, de audience expansion optie in Campaign Manager is gebaseerd op look alike waarover je geen controle hebt.

Je weet vooraf al dat je ROI op de campagne op basis van de doelgroepselectie **lager** zal zijn.

## Oplossing:

Importeer externe leadlijsten in LinkedIn Matched Audiences.

Je weet vooraf dat je ROI op de campagne op basis van de doelgroepselectie **optimaal** is door je eigen doelgroep te importeren.

## MarketBase: een beter begin is de halve ROI!

MarketBase biedt ruim 100 bedrijfs- en contactkenmerken om je doelgroep optimaal te segmenteren.

### Te doorlopen stappen:

- Maak een doelgroep om te retargeten
- Voeg de Insight-tag toe aan je website
- Upload een MarketBase-lijst
- Activeer
- Volg en meet de resultaten

### Resultaat:

- Meer sales conversie
- Website bezoek is direct terug te relateren aan de geïmporteerde leadlijst
- Hoog kwalitatieve sales opvolging