



# Come funziona il marketing B2B e cosa puoi fare su LinkedIn

# Oggi, più che mai contano i risultati

⚠️ Budget acquisti molto ridotti

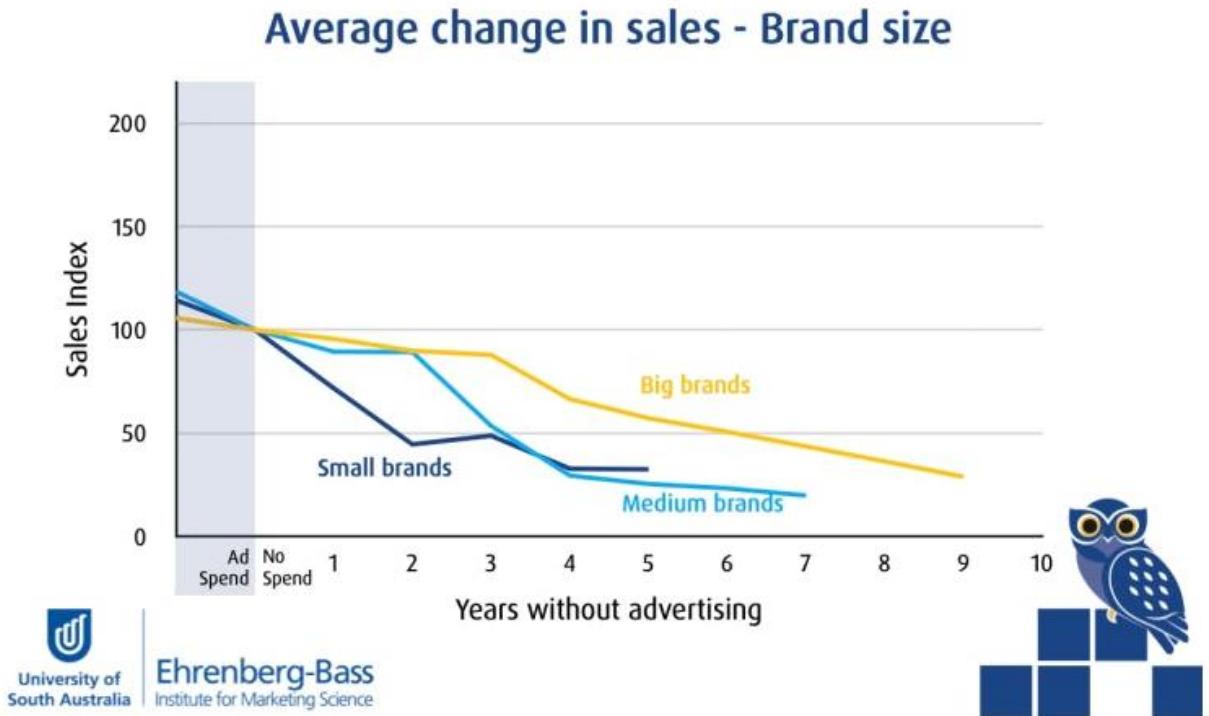
⚠️ Scetticismo generalizzato su scelte long-term

⚠️ “Do more with less”



# Perchè il business ha bisogno del marketing?

1. Supportare i Sales
2. Difendere la posizione di mercato
3. Capire i nuovi bisogni



# Come funziona il marketing B2B

---

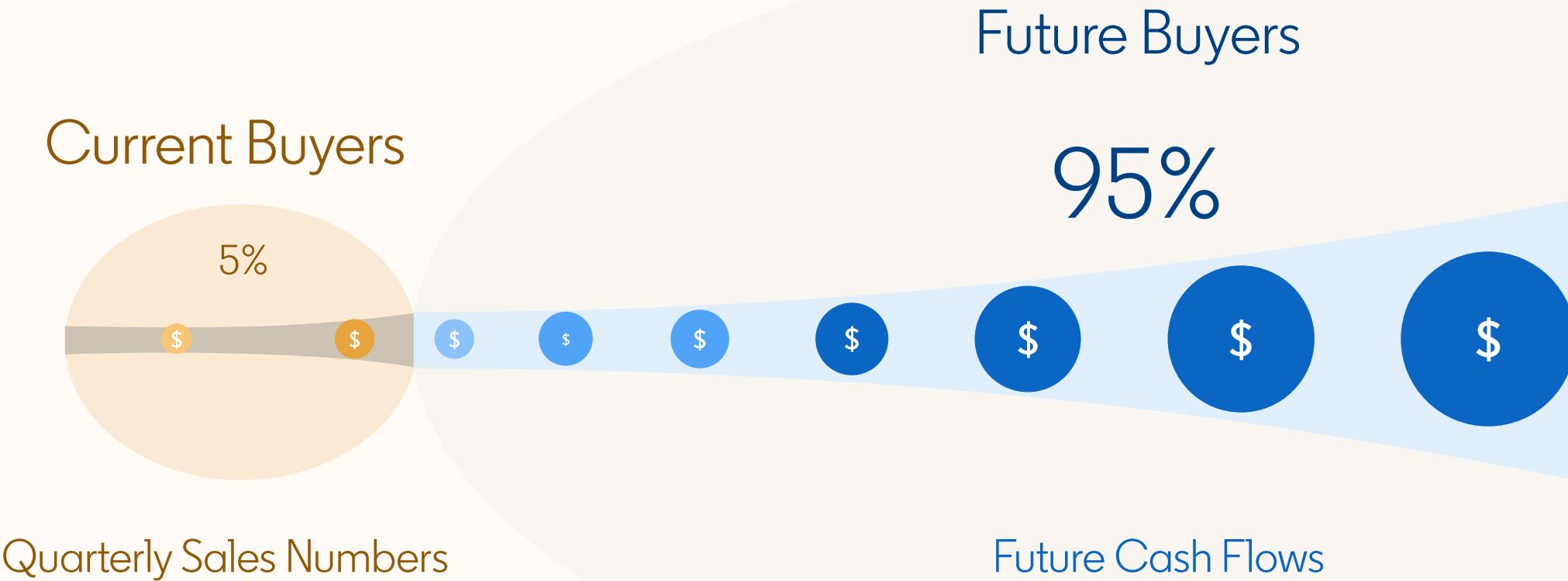


Source: 6. The B2B Institute. [5 Principles Of Growth In B2B Marketing](#)

CONFIDENTIAL: DO NOT DISTRIBUTE

# Conosci la regola del 95-5?

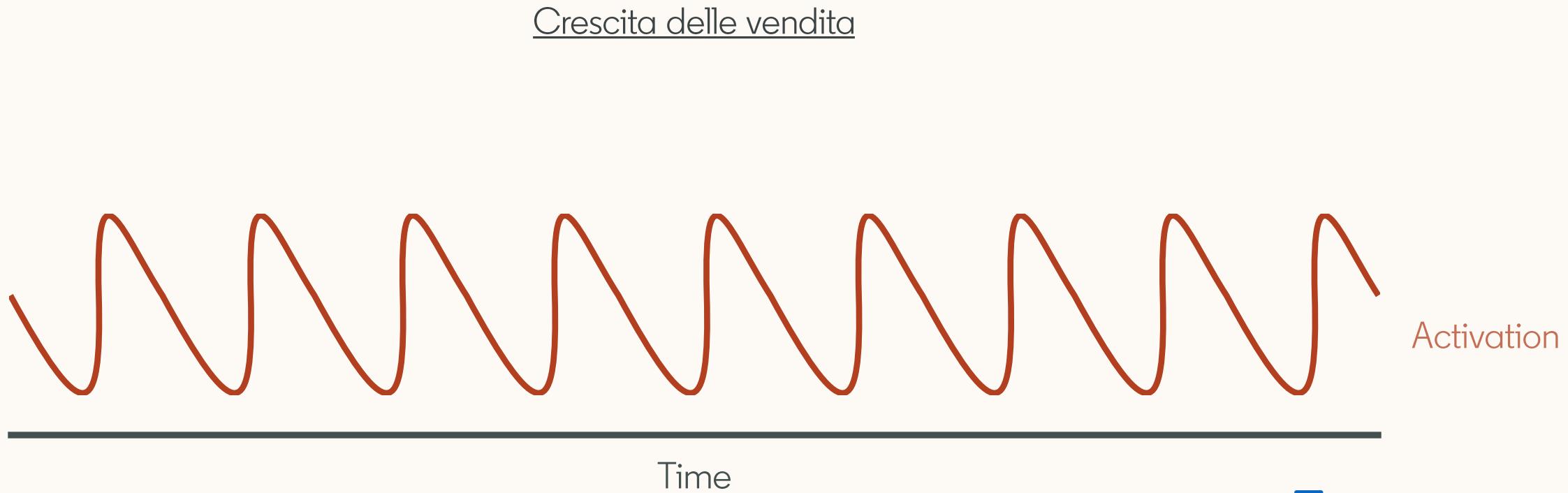
**95% dei buyer non sono clienti immediati.**





# Cosa puoi fare?

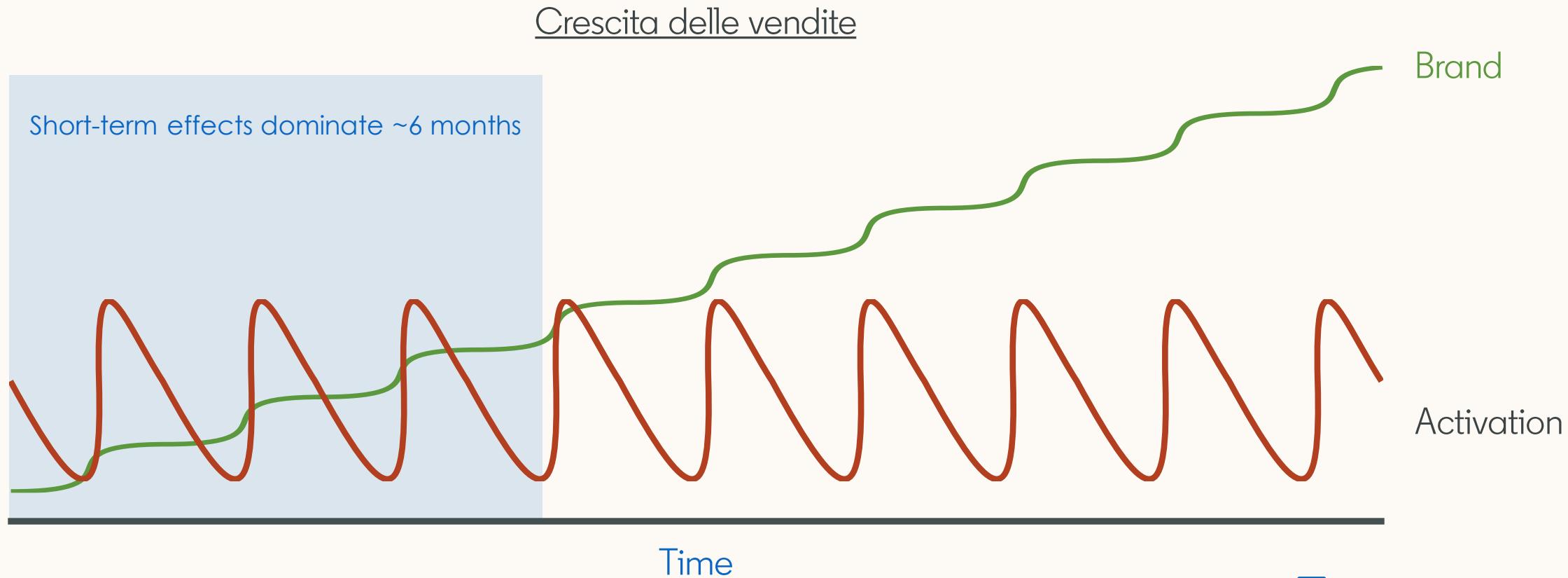
Innanzitutto, **bisogna gettare l'amo**, ricordando che le campagne short-term raccolgono lead senza generarli



Sono le **campagne di branding** a generare una **crescita a lungo termine**. Creano domanda e la catturano.



Bisogna quindi **avere un approccio bilanciato per avere una crescita del fatturato** con il marketing B2B.

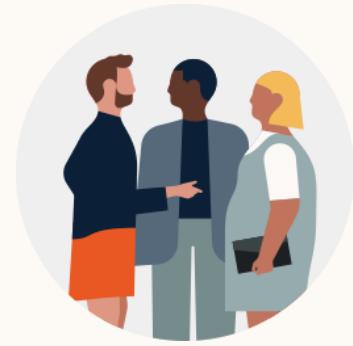


# Perchè LinkedIn può aiutarti nella tua strategia di marketing B2B?

Se non hai dati proprietari, **sfrutta i dati di prima parte di LinkedIn.**

Sono aggiornati continuamente dai propri membri.

Le opzioni di targeting sono basate sulle informazioni provenienti dai profili e dalle attività social.



## Company

Company name

Company size

Industry

Followers

Connections

## Interests & Identity

Locations

Groups

Skills

Interests

Age

Gender

## Seniority

Job title

Job function

Job seniority

Years of experience

## Education

Schools

Degrees

Fields of study



---

## Marketing & CRM

### L'importanza dei dati

**Tutti i dati che raccogli possono aiutarti a generare business:**

- Targeting per liste di contatti
- Targeting per liste di aziende
- Lookalike
- Retargeting

“ What gets measured gets managed.”



Peter Drucker

## ← Data\_security\_IT\_Leaders\_list | Ready

[Create campaign](#)[Matched companies](#)[Unmatched companies](#)[Details](#)[Export](#)

Website audience: Security test page

Columns: Engagement

Data for the last 90 days: 11/10/2021 - 2/7/2022

Company name	Engagement level	Members targeted	Campaigns	Impressions	Ad engagement	Organic eng
<input type="checkbox"/> 1,200 companies	-	12,500,000	-	1,300,000	520	1,200
<input type="checkbox"/>  Mintome	Very high	170,000	2	50,000	64	83
<input type="checkbox"/>  Antelith	High	156,000	1	16,547	12	56
<input type="checkbox"/>  Codelane	Low	92,000	-	36,145	8	64
<input type="checkbox"/>  Energence	Medium	784,000	3	41,000	1	76
<input type="checkbox"/>  Fixdex	Very high	82,098	5	14,977	5	43
<input type="checkbox"/>  Flexis	Very high	101,049	3	29,506	43	77
<input type="checkbox"/>  Freshing	Very low	65,098	-	58,975	4	1
<input type="checkbox"/>  Goldenphase	Low	30,0485	-	2,000	7	2
<input type="checkbox"/>  Itkix	High	200,456	3	20,385	120	30
<input type="checkbox"/>  Lamcane	Very high	150,456	1	19,590	203	50

[Previous](#)

1 2 3 4 5 6 7

[Next >](#)

