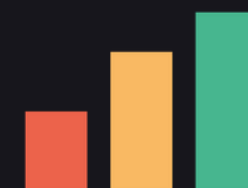


LinkedIn case study

Generování relevantních leadů a brandbuilding pro
Freshcrackers





Úvod

Fresh Crackers je marketingová platforma (nový koncept marketingové agentury). Vize společnosti je vytvořit komunitu profesionálních marketingových specialistů, která bude pomáhat klientům s nastavením a následnou správou jejich marketingové komunikace na expertní úrovni. Zajímavostí je, že Fresh Crackers své služby nabízí formou eshopu.

Cíle spolupráce

● Generování relevantních leadů

● Budování povědomí o společnosti

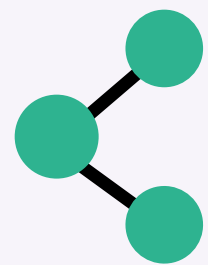
● Posílení pozice experta



Situační analýza



- V marketingu je na českém trhu velmi vysoká konkurence. Na začátku spolupráce bylo povědomí o značce Fresh Crackers téměř nulové. Rozpočet na marketing nám nedovoloval konkurovat v PPC či klasické display reklamě.
- Fresh Crackers poskytuje širokou škálu marketingových služeb z oblasti B2B i B2C. Jejím zákazníkem se tedy může stát velké procento malých, středních i velkých společností.



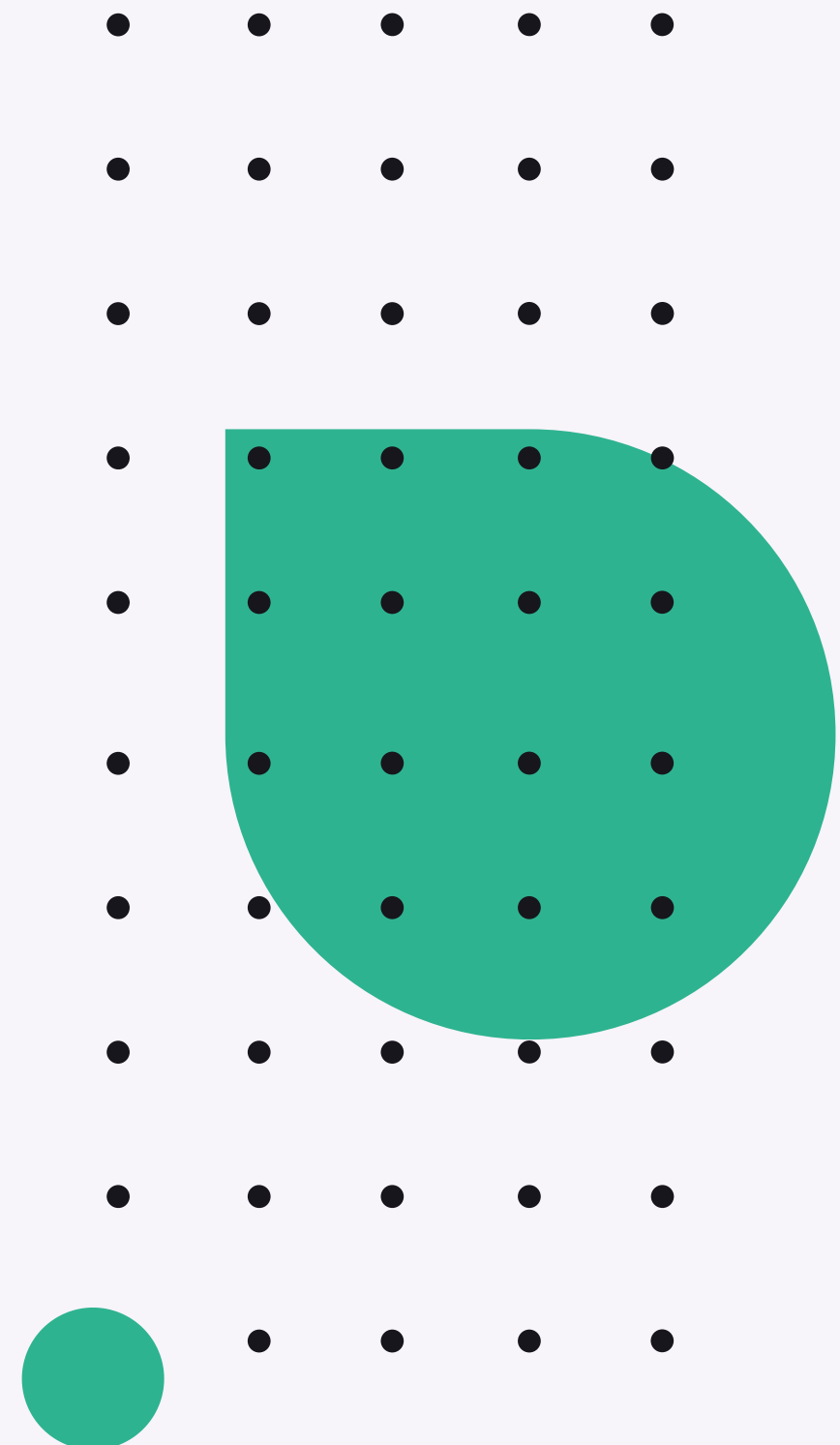
Detaily spolupráce

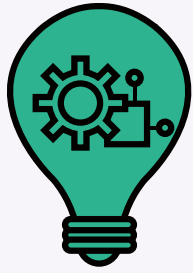
Doba spolupráce: 6 měsíců

Zvolený komunikační kanál: LinkedIn

Cíle konkrétně:

1. Domluvit osobní schůzku s potenciálními klienty.
2. Podpořit povědomí o společnosti Fresh Crackers mezi potenciálními klienty i marketingovými experty.
3. V pozdější fázi tvořit odlehčený a kontroverzní obsah, který bude vyvolávat debatu.





Řešení



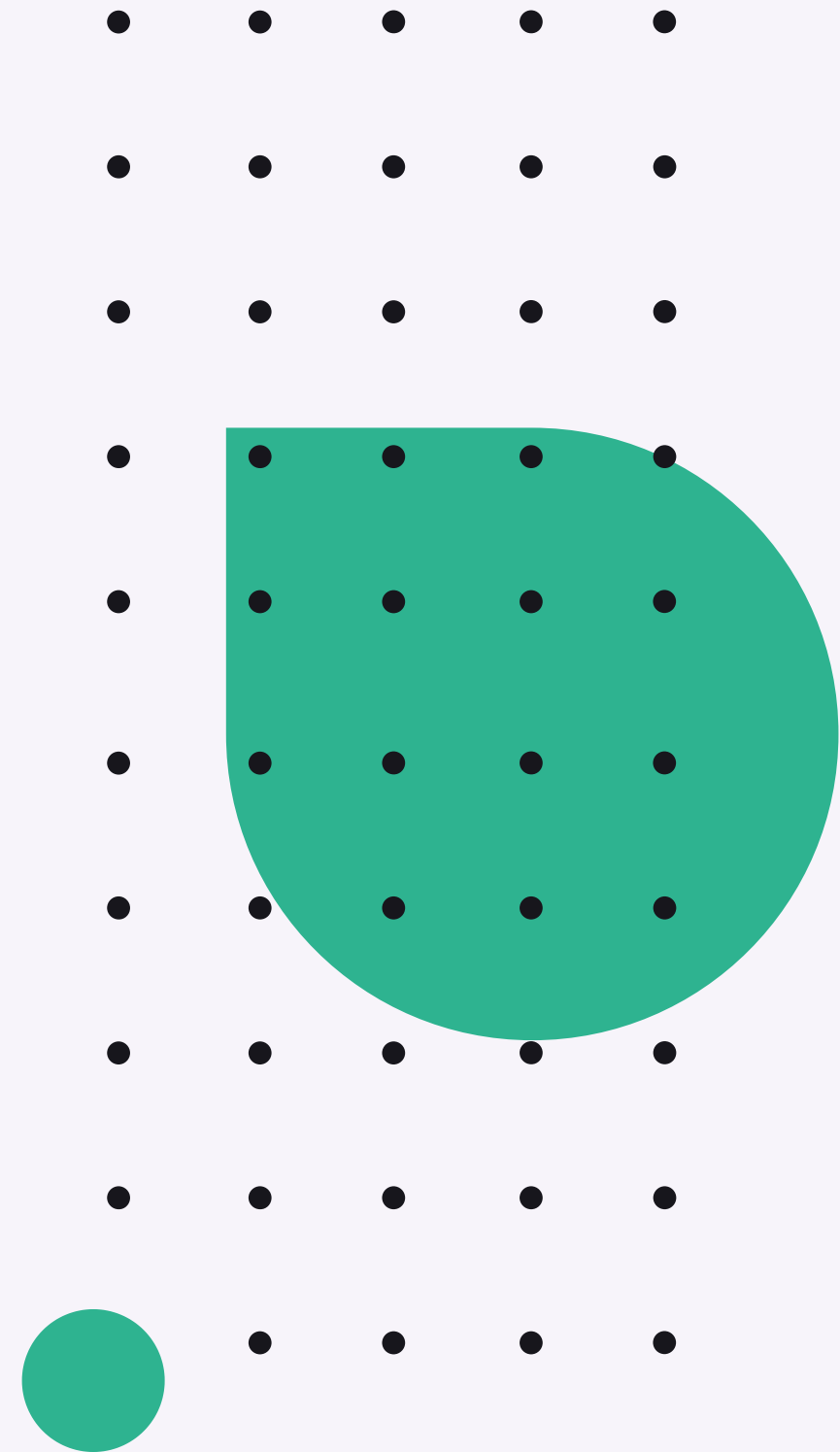
Budování povědomí a obchod:

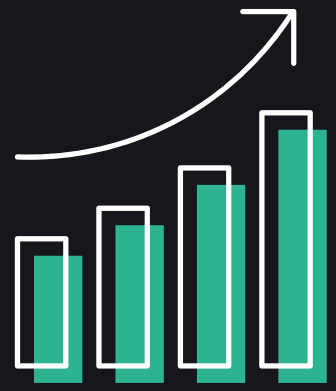
Optimalizovali jsme osobní LinkedIn profil majitele společnosti, který jsme využívali jako primární komunikační kanál.

- Výrazně jsme rozšířili počet spojení. Žádosti jsme posílali společně s informativní zprávou, která měla za cíl maximalizovat počet přijatých žádostí o spojení a vyvolat první konverzaci.
- 10% nových spojení na první zprávu odpovědělo a obchodní zástupce s nimi ihned navázal konverzaci.
- Spojení, která neodpověděla, jsme reaktivovali druhou zprávou obsahující konkrétní nabídku spolupráce nebo informativní dokument pojednávající o marketingu v jejich oboru.

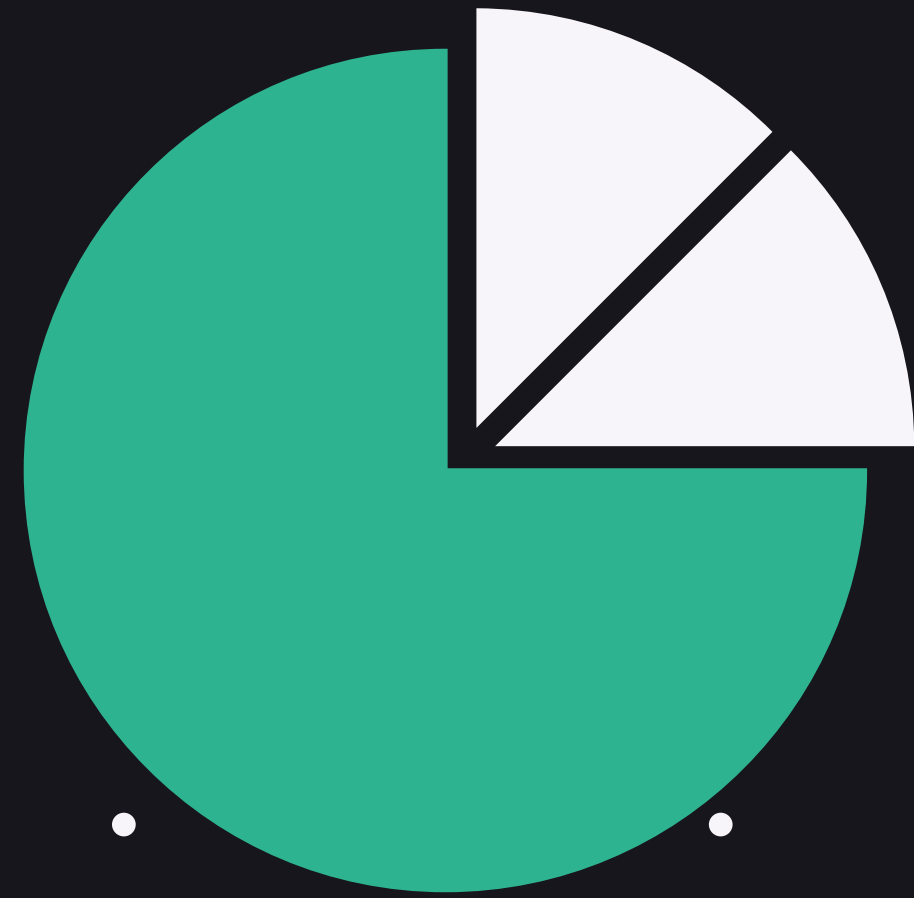
Obsah:

V pozdější fázi spolupráce jsme tvořili příspěvky dle zadání klienta: Odlehčený a kontroverzní obsah reflektující "fresh" přístup majitele i společnosti.





Výsledky



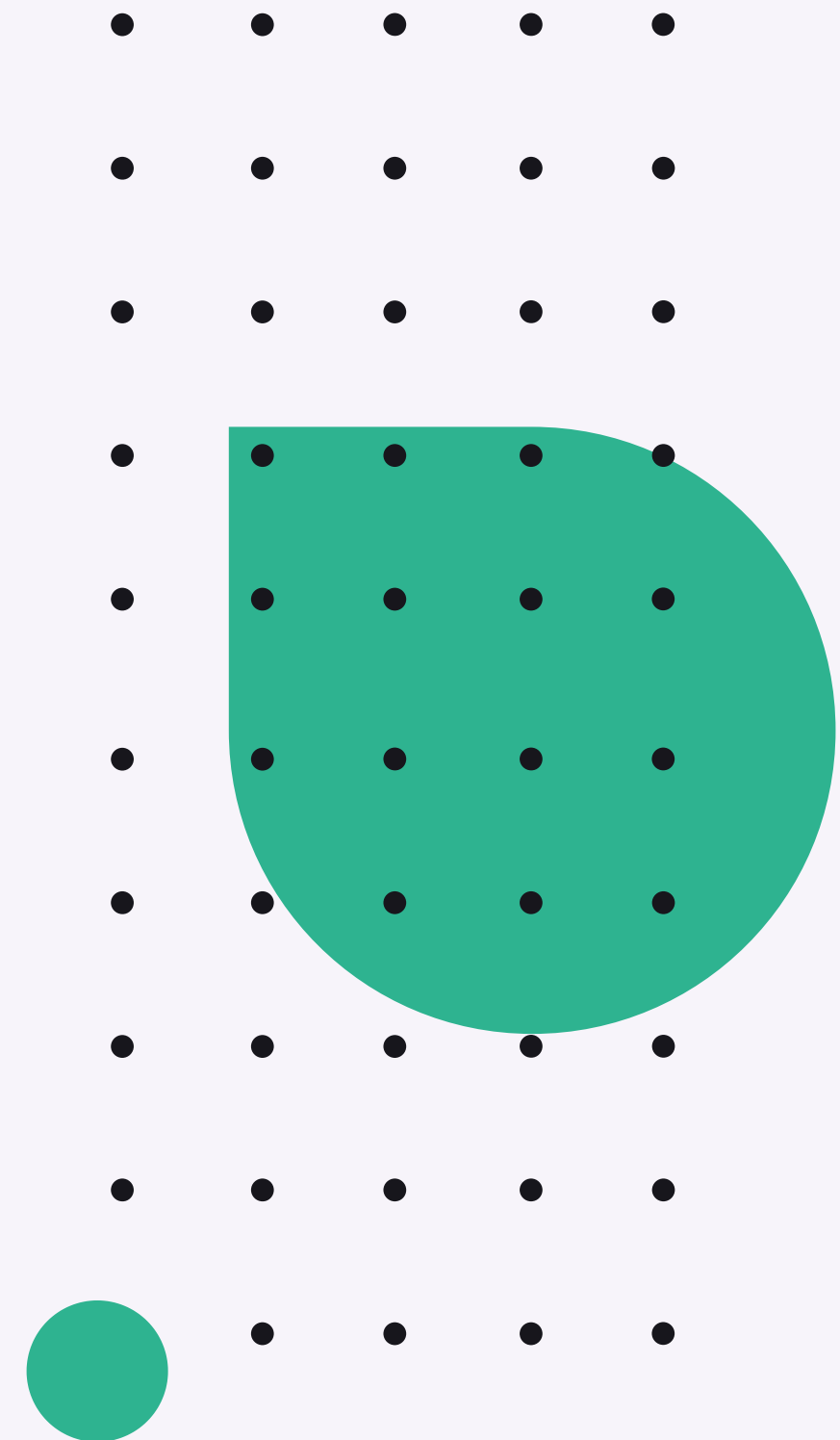
- **4300+** nových relevantních spojení
- **100+** realizovaných osobních schůzek
- **900+** vygenerovaných leadů
- **16** získaných dlouhodobých klientů v obratu **225 000 - 2 500 000 Kč** ročně
- Průměrná cena za **lead** je **133 Kč**
- Průměrná **cena za získaného klienta** je **7 500 Kč** s životní hodnotou průměrného získaného klienta **800 000 Kč**



Představení Creaticomu

Jsme kreativní komunita freelancerů spolupracujících s inovativně myslícími vysokoškolskými studenty. Poskytujeme komplexní služby v oblasti internetového marketingu a online obchodu.

Jako Creaticom dáváme příležitost nadaným studentům. Vnímáme jejich potenciál i sílu a dovolujeme jim se s námi podílet na tvorbě a realizaci marketingových strategií. Kombinací ověřených postupů a zkušeností na jedné straně a otevřených myslí, inovací, kreativity a nadšení na straně druhé přinášíme neotřelá a hlavně funkční řešení. Základem však vždy zůstává práce expertů z oboru a jejich odborný dohled, jenž je zárukou kvality odvedené práce.



Kontakt

Velmi rád s vámi proberu možnosti spolupráce více do detailu.

Michal Rejmon
Co-founder

Tel: 739 672 958

Email: rejmon@creaticom.cz

Linkedin: www.linkedin.com/in/michal-rejmon/

