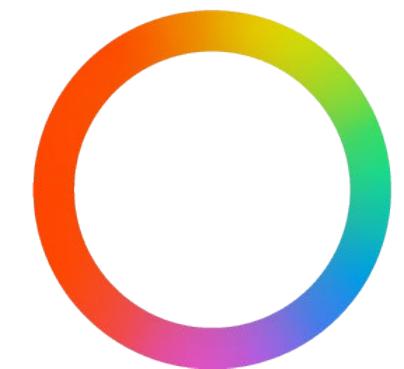


Кейс: Ефективна лідогенерація для

 Payoneer

immido



Вступ: Опис проекту та поставленої мети

Проект реалізовувався для компанії Payoneer, яка поставила конкретну мету:



Знайти цільові ліди (компанії та їх контакти C-level працівників), які відповідають заданому опису від Замовника.

Основні критерії пошуку:



Кількість працівників

Компанії середнього або великого розміру.



Географія

Компанії з конкретних регіонів та країн.



Сфери діяльності

Цільові напрями, релевантні для замовника. Наприклад: GameDev; Marketing SaaS; IT.

Завдання полягало у створенні бази якісних та актуальних лідів, які б відповідали всім критеріям і мали високий потенціал для подальшої роботи з ними.

Використані інструменти та підходи

Для досягнення поставленої мети обрано комплексний підхід із використанням таких інструментів і методів:



Інструменти

Snov.io

Snov.io

Використовувався для пошуку компаній за розміром, галуззю та регіоном. Експорт контактів, включаючи email-адреси керівників та менеджерів.

SignalHire

SignalHire

Пошук та перевірка контактної інформації ключових осіб у компаніях. Знаходження корпоративних email-ів, LinkedIn-профілів та інших даних.



Інструменти



LinkedIn Sales Navigator

Глибока сегментація аудиторії за допомогою фільтрів (розмір компанії, індустрія, регіон).



Hunter.io

Валідація email-адрес для забезпечення актуальності контактів.

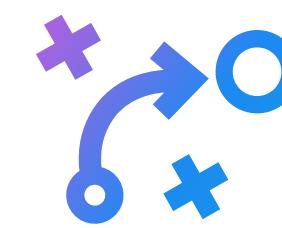


Apollo.io

Для детального аналізу компаній і їх ключових осіб.

INFO BAZA

Додатковий інструмент для пошуку контактів та перевірки відповідності.



Підходи



Валідація контактів



Перевірка контактної інформації через Snov.io, LinkedIn, Hunter.io для уникнення помилок



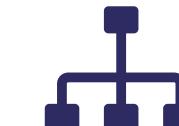
Гарантія, що всі контакти є актуальними



Регулярний аналіз бази даних



Оновлення існуючої бази для уникнення неактуальних контактів (яка вже є у Замовника)



Структурованість роботи



Щотижнева звітність із передачею бази клієнту у вигляді структурованих таблиць

Результати виконаної роботи

Було виконано 2 задачі:

Пошук нових контактів

Оновлення вже існуючої бази
(так як багато контактів були не
актуальними або застарілими)



Кількість знайдених лідів

Було зібрано базу з

2050

компаній

5000

контактів

які відповідають заданим критеріям (наприклад, 15-200 працівників, регіон Європа та Америка, сфера: GameDev; Marketing SaaS; IT).



Зріз даних за 5 місяців





Якість лідів

100%

контактів були перевірені на актуальність.

Контакти включали ключових осіб у компанії (CEO, CFO, Heads of Finance та інші релевантні для Замовника контакти).



Швидкість виконання

Проект був виконаний у заздалегідь узгоджені строки

8 місяців

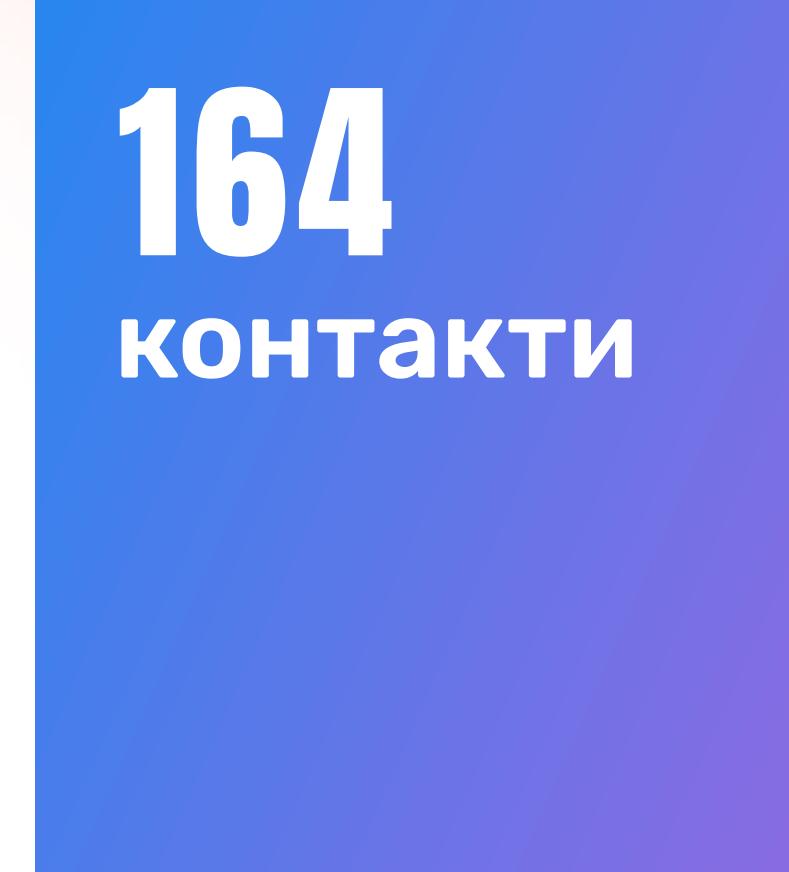
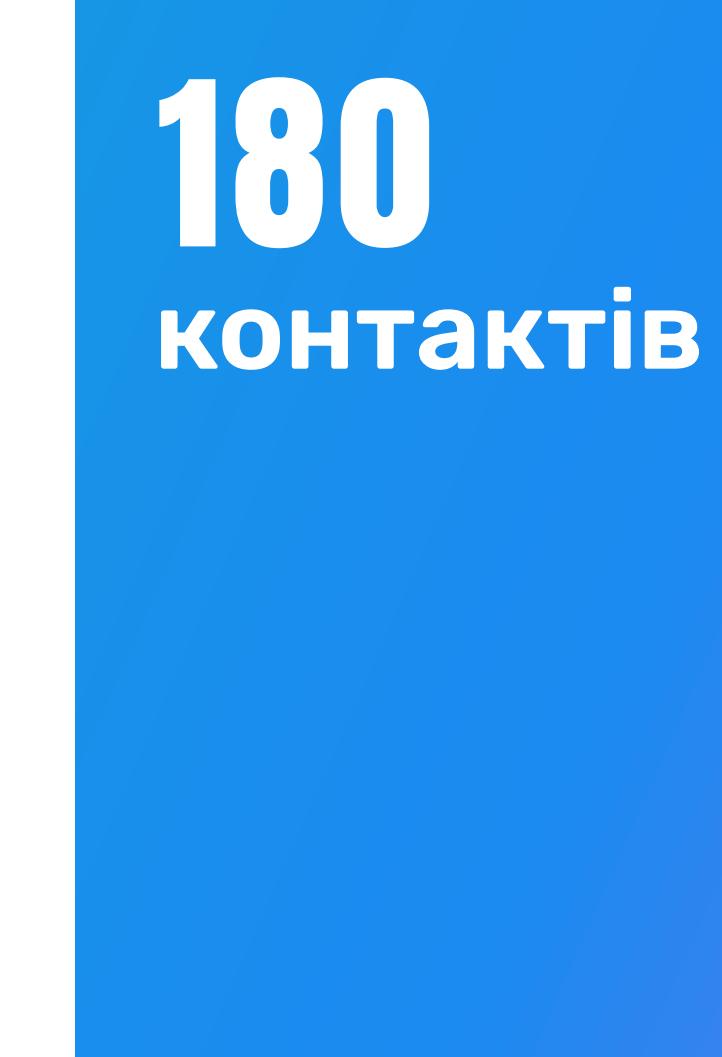
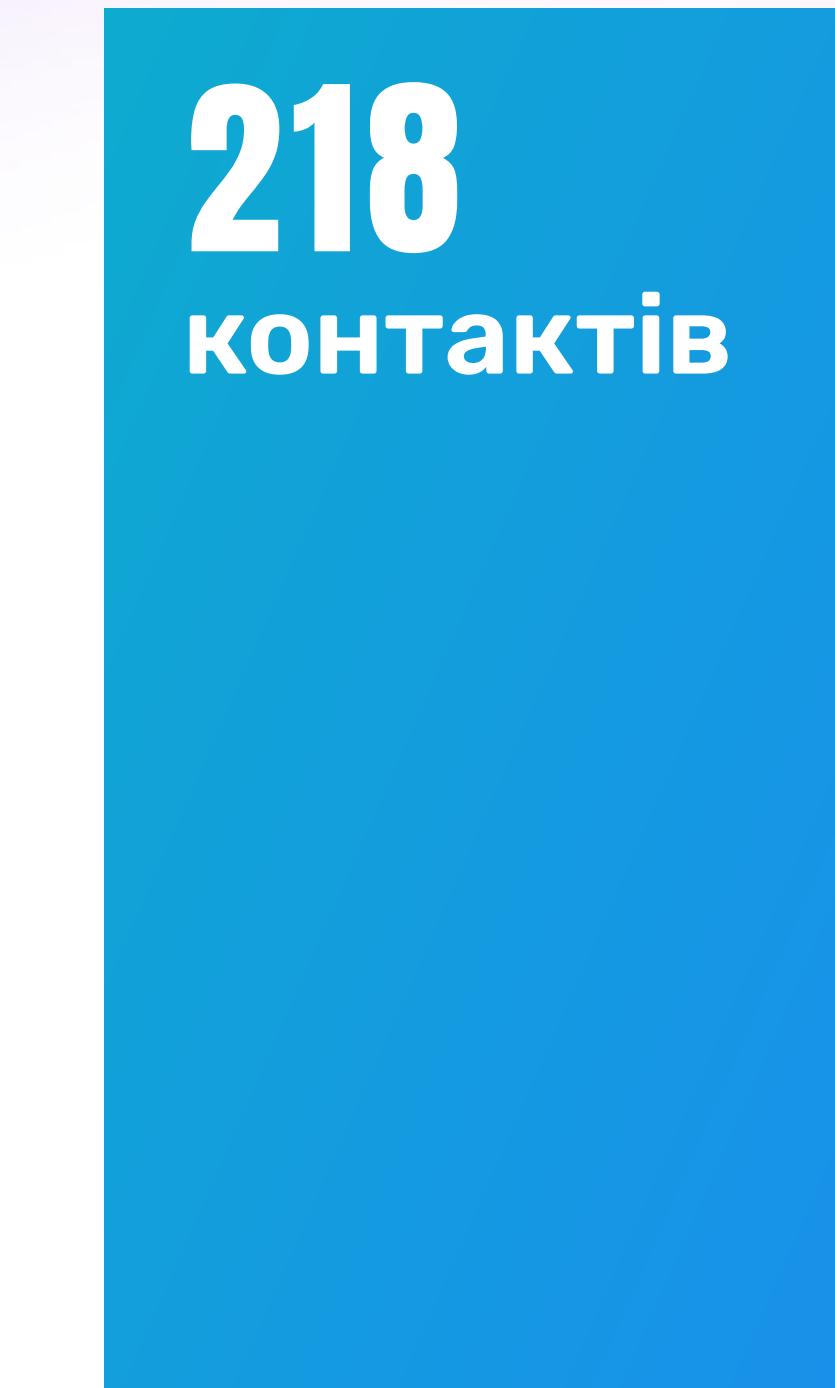
(співпраця надалі продовжується).

200 контактів

В середньому було знайдено за тиждень



Зріз даних за квітень



Тиждень 1

Тиждень 2

Тиждень 3

Тиждень 4

Тиждень 5



Інтеграція з клієнтом

База була передана клієнту в структурованому вигляді (Excel), а також з короткими звітами по результатам роботи кожного тижня (в заздалегідь оговоренному часі та дні тижня).



Висновки

Завдяки ефективному використанню інструментів (Snov.io, SignalHire, LinkedIn та інших інструментів) та ретельному аналізу даних, було виконано всі вимоги Замовника. Замовник отримав базу якісних лідів, яка відповідає його цільовій аудиторії, та зміг використати її для подальшого залучення клієнтів.

Цей кейс демонструє, як правильний підхід до лідогенерації дозволяє швидко знайти релевантних потенційних клієнтів, зекономити час та оптимізувати ресурси для досягнення бізнес-цілей.

 Snov.io Apollo.io hunter SignalHire imido