

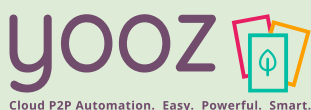
Yooz utilise le Sponsored Content pour déployer son activité à l'international



Siège : Aimargues

Secteur : Logiciels informatiques

Taille de l'entreprise : +200 employés



Avec son livre blanc « Transformation digitale : Enfin un mode d'emploi » et sa campagne de Sponsored Content, Yooz est parvenu à atteindre un taux de conversion supérieur à 8%.

Yooz est une solution Cloud de dématérialisation processus Purchase-to-Pay (P2P) qui s'appuie sur des technologies d'IA. Parfaitement intégré sur le marché français depuis 2010, Yooz souhaite désormais exporter sa solution cloud de dématérialisation des factures en Europe. Cette campagne constitue l'un des leviers prioritaires de sa stratégie d'acquisition de nouveaux clients.

Le challenge

- Eduquer les équipes Finance et Comptabilité des entreprises et les Experts-Comptables aux enjeux de la transformation digitale
- Générer des leads qualifiés pour acquérir une nouvelle clientèle européenne et répéter ainsi le succès de l'entreprise française à l'étranger

La solution

- Délivrer un message et un contenu éducatif efficace grâce au livre blanc et en faire la promotion par le biais du Sponsored Content
- Utiliser les critères de ciblage et faire de l'A/B testing pour atteindre un public spécifique
- Générer des leads qualifiés grâce aux formulaires Lead Gen

Le choix LinkedIn

- Le format Sponsored Content et ses nombreuses fonctionnalités mettant en avant le contenu et optimisant la prise de contact avec les prospects
- La pertinence de l'audience avec les fonctions métiers comptabilité - finance qui sont présentes sur LinkedIn

Résultats

Cette campagne de content marketing, avec un objectif de sensibilisation, **a généré 684 prospects qui sont désormais intégrés dans le CRM de Yooz.**

- Le coût par lead est inférieur à 35€ par rapport aux campagnes précédentes

Yooz est parvenu à atteindre un taux de conversion supérieur à 8%.

Une audience à la fois spécifique et hétérogène

L'un des objectifs de Yooz est de pouvoir ouvrir sa solution à toutes les entreprises, quelle que soit sa taille ou son secteur d'activité. D'ailleurs, ce choix représente parfois un défi dans l'acquisition de nouveaux clients.

En effet, la cible de Yooz est très diversifiée puisqu'elle est composée de directeurs financiers, administratifs, contrôleurs de gestion ou encore experts comptables.

Cependant, Yooz a réussi à segmenter sa campagne par le contenu et à toucher l'audience appropriée. Pour cela, l'entreprise a utilisé le critère de ciblage « Fonctions » et « Postes » disponibles dans Campaign Manager au lancement du Sponsored Content.



Yooz France
2,910 followers
Promoted

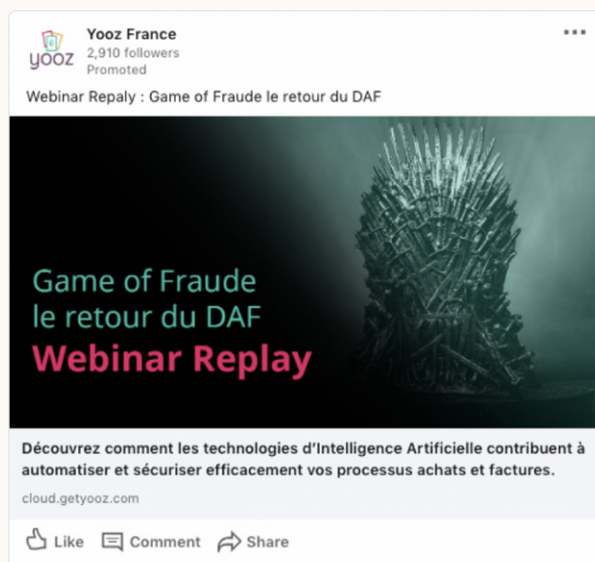
Automatisez vos processus achats et factures pour gagner en productivité !

**Testez la démat' de vos factures
Gratuitement pendant 15 jours !**

Essayez gratuitement la première solution de dématérialisation et traitement automatique des achats et factures, 100% Cloud

cloud.getyooz.com

Like Comment Share



Yooz France
2,910 followers
Promoted

Webinar Repaly : Game of Fraude le retour du DAF

**Game of Fraude
le retour du DAF
Webinar Replay**

Découvrez comment les technologies d'Intelligence Artificielle contribuent à automatiser et sécuriser efficacement vos processus achats et factures.

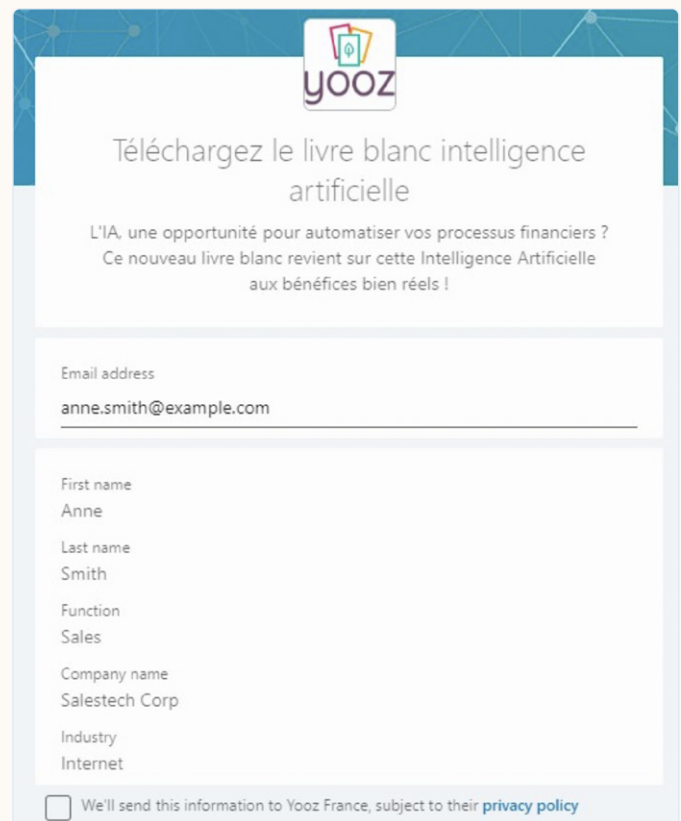
cloud.getyooz.com

Like Comment Share

Les prochaines étapes

Suite à cette expérience concluante, Yooz souhaite poursuivre ses tests et continuer à analyser les réponses pour affiner les paramètres de campagne. Au-delà d'un approfondissement de la stratégie de référencement SEO, Yooz envisage également d'essayer d'autres produits LinkedIn lors de ses futures opérations de prospections.

D'ailleurs, les bureaux Yooz de Londres et Dallas ont depuis lancé des campagnes de génération de leads sur LinkedIn.



Yooz

Téléchargez le livre blanc intelligence artificielle

L'IA, une opportunité pour automatiser vos processus financiers ?
Ce nouveau livre blanc revient sur cette Intelligence Artificielle aux bénéfices bien réels !

Email address
anne.smith@example.com

First name
Anne

Last name
Smith

Function
Sales

Company name
Salestech Corp

Industry
Internet

☐ We'll send this information to Yooz France, subject to their [privacy policy](#)

« Le Sponsored Content était la solution adéquate pour mettre en avant notre livre blanc, cibler des personas très précises et générer des leads qualifiés à grande échelle. La mise en place est simple, rapide et pratique. »

Angélique Ribas
Content Manager, Yooz

