

# Raport z usługi **Lead Generation oraz B2B Matchmaking**

*dla firmy \*\*\*\**



## Wykonawca

ITRO SP.Z O.O.  
UL. WSCHODNIA 46  
15-158 BIAŁYSTOK  
NIP: 7831672763

## Kontakt

T: +48 512 022 907  
INFO@ITRO.PL  
WWW.ITRO.PL

# Spis treści

Spis treści	17
Wstęp	18
A. Podsumowanie	20
B. Profil firmowy	21
Analityka odwiedzających	22
Analityka obserwujących	24
Analityka aktualizacji	26
C. Profil osobisty	28
Analityka aktywności odwiedzających	28
Analityka aktywności obserwujących	28
D. Email Marketing	30
E. Leady sprzedażowe	31
F. Lista spotkań	32
Kontakt	33

# Wstęp

<b>Usługobiorca</b>	Pełna nazwa usługobiorcy	.....
	Z siedzibą pod adresem	.....
	NIP	.....
	Prezes Zarządu	.....
	nr telefonu	.....
	e-mail	.....
	strona www	.....

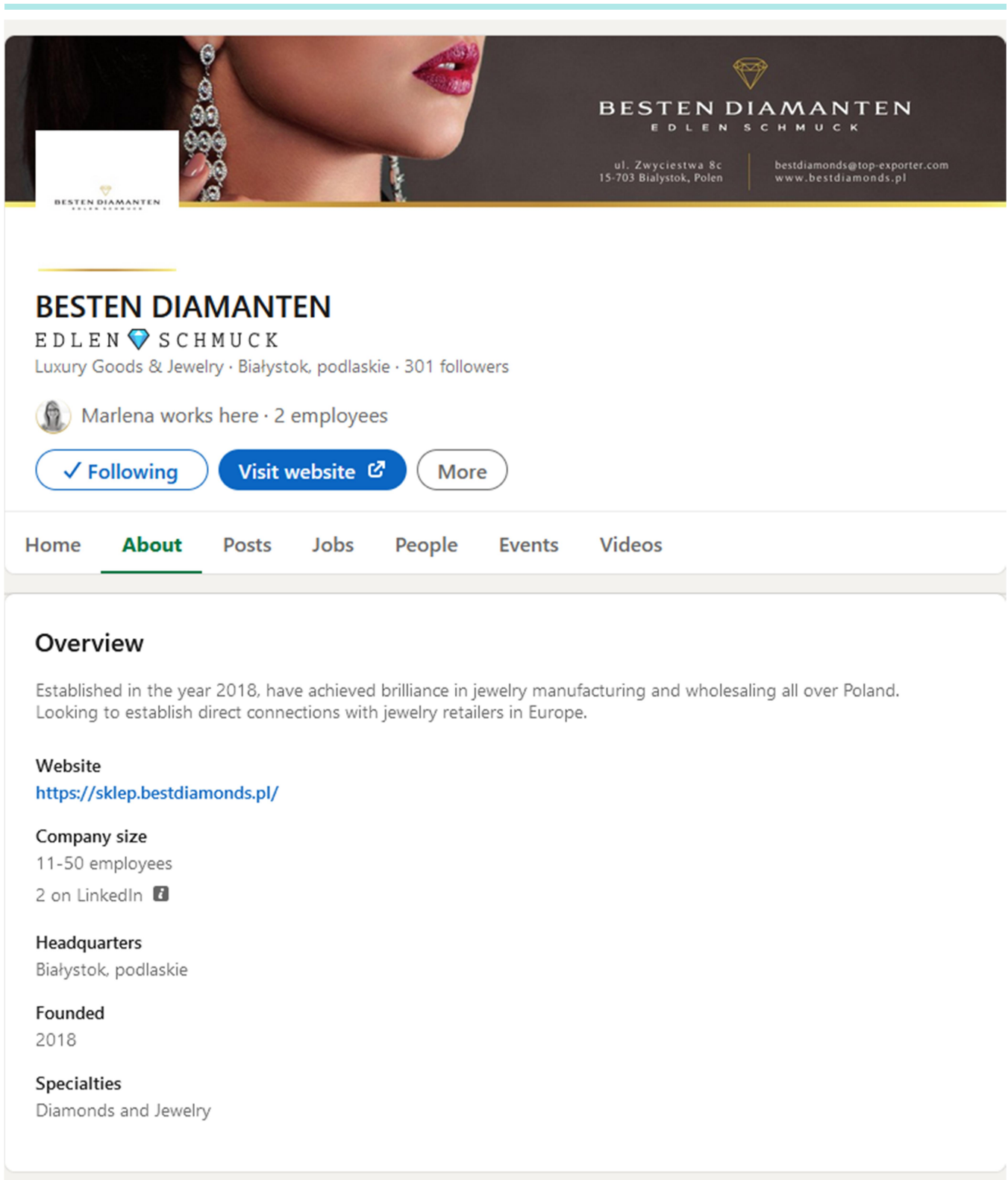
Pełna nazwa Usługodawcy	<b>ITRO Sp. z o.o.</b>
Z siedzibą pod adresem	ul. Wschodnia 46, 15-158 Białystok
Osoba kontaktowa	<b>Sebastian Sadowski-Romanov</b>
NIP	PL7831672763
nr telefonu	22 188 17 17
e-mail	<a href="mailto:info@itro.pl">info@itro.pl</a>
strona www	<a href="http://www.itro.pl">www.itro.pl</a>
Wyciąg z KRS	<a href="#">link</a>
Zakres działań	<p><b>Lead Generation w j. niemieckim</b>            Generowanie zainteresowania osób i/lub podmiotów biznesowych usługami firmy Best Diamonds na rynku niemieckim.            Usługa zawiera:  <b>ETAP I:</b>            1. Założenie i uzupełnienia profilu firmowego            2. Założenie i uzupełnienia profilu osobistego            3. Produkcja kontentu w j. angielskim i w j. niemieckim dla strony firmowej oraz profilu osobistego oraz opracowanie Content Plan 02/2021            4. Publikacja kontentu            5. Dotarcie i wysyłka zaproszeń na LinkedIn w celu nawiązania kontaktu            6. Zaproszenie kontaktów do obserwowania profilu firmowego            7. Korespondencja z pozyskanymi kontaktami (ocieplanie kontaktu)  <b>ETAP II:</b>            1. Produkcja kontentu w j. angielskim dla strony firmowej, w j. niemieckim dla profilu osobistego oraz opracowanie Content Plan 03/2021            2. Publikacja kontentu            3. Cold mailing do bazy kontaktów z LinkedIn w j. niemieckim            4. Cold mailing do bazy D&amp;B w j. niemieckim            5. Korespondencja z pozyskanymi kontaktami na LinkedIn (wysyłka wiadomości)</p>

Profil kontrahenta	Wg załączniku Nr. 1: Analiza środowiska biznesowego klienta_ITRO_2021
Termin realizacji usługi	<b>01.09.2021 – 28.02.2022</b>
Załączniki	załącznik Nr. 1: Analiza środowiska biznesowego klienta_ITRO_2021 załącznik Nr. 2: Lista materiałów_ITRO_2021 Prosimy o przedstawienie uzupełnionych załączników oraz niezbędnych informacji/materiałów w terminie: 10 dni do rozpoczęcia realizacji zamówienia.

## A. Podsumowanie

<b>KPI</b>	<b>Kryteria</b>	<b>6 miesięcy</b>
	<b>CONTENT PLAN</b>	
	Opracowanie Content Planu	link
	Publikacja postów	28
	<b>PROMOCJA NA LINKEDIN</b>	
	Ilość wysłanych zaproszeń	4514
Liczba umówionych spotkań	Acceptance rate	42.26%
<b>17</b>	<b>LINKEDIN CONNECTIONS</b>	
	Profil osobisty: Marlena Sobulska	1908
	Profil firmowy: Besten Diamanten	301
	<b>EMAIL MARKETING</b>	
	<b>Cold mailing</b>	937
	Open rate	54.62%
	<b>LICZBA LEADÓW</b>	<b>31</b>
	Lista Leadów	link
	Baza prospectów	1956

## B. Profil firmowy



**BESTEN DIAMANTEN**  
EDLEN SCHMUCK

Luxury Goods & Jewelry · Białystok, podlaskie · 301 followers

Marlena works here · 2 employees

✓ Following Visit website More

Home **About** Posts Jobs People Events Videos

### Overview

Established in the year 2018, have achieved brilliance in jewelry manufacturing and wholesaling all over Poland. Looking to establish direct connections with jewelry retailers in Europe.

**Website**  
<https://sklep.bestdiamonds.pl/>

**Company size**  
11-50 employees  
2 on LinkedIn

**Headquarters**  
Białystok, podlaskie

**Founded**  
2018

**Specialties**  
Diamonds and Jewelry

- <https://www.linkedin.com/company/bestdiamonds-pl/>
- ilość obserwujących **301**

## Analityka odwiedzających

### Visitor highlights

Data for the last 30 days 1/29/2022 - 2/28/2022

**98** ▼64%

Page views

**45** ▼61%

Unique visitors

**11** ▼73%

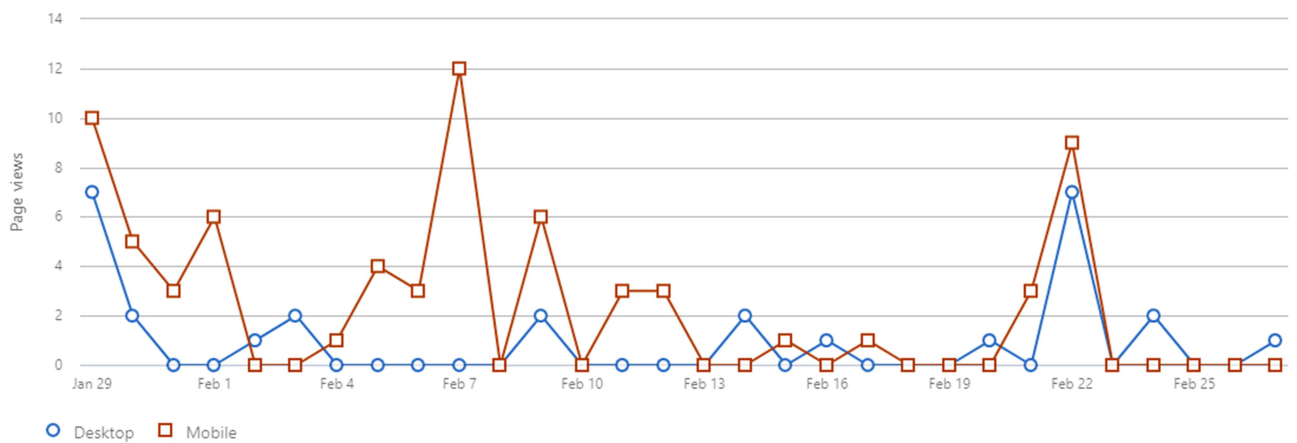
Custom button clicks

### Visitor metrics

Time range: Jan 28, 2022 - Feb 26, 2022 Page: All Pages Metric: Page views

Aggregate desktop and mobile traffic

Off



### Visitor demographics

Time range: Dec 4, 2021 - Feb 25, 2022 Data for: Job function

#### Top job functions

Job function	Visitors	% of Visitors
Sales	118	27.25%
Business Development	90	20.79%
Arts and Design	50	11.55%
Operations	50	11.55%
Marketing	17	3.93%
Consulting	16	3.7%
Media and Communication	16	3.7%
Education	12	2.77%
Human Resources	12	2.77%
Product Management	12	2.77%

### Visitor demographics

Time range: Dec 4, 2021 - Feb 25, 2022 Data for: Seniority

#### Top seniorities

Seniority	Visitors	% of Visitors
Senior	146	32.02%
Entry	132	28.95%
Manager	55	12.06%
Owner	44	9.65%
Director	30	6.58%
VP	28	6.14%
Training	14	3.07%
CXO	4	0.88%
Unpaid	2	0.44%
Partner	1	0.22%

## Visitor demographics

Time range: Dec 4, 2021 - Feb 25, 2022 Data for: Industry

## Top industries

	Visitors	% of Visitors
Luxury Goods & Jewelry	231	49.36%
Retail	57	12.18%
Wholesale	32	6.84%
Internet	13	2.78%
Marketing and Advertising	12	2.56%
Apparel & Fashion	11	2.35%
Logistics and Supply Chain	9	1.92%
Consumer Goods	8	1.71%
International Trade and Developm...	8	1.71%
Mining & Metals	7	1.5%

## Visitor demographics

Time range: Dec 4, 2021 - Feb 25, 2022 Data for: Company size

## Top company sizes

	Visitors	% of Visitors
2 to 10 employees	69	20.72%
51 to 200 employees	66	19.82%
1,001 to 5,000 employees	60	18.02%
11 to 50 employees	56	16.82%
10,001+ employees	27	8.11%
501 to 1,000 employees	20	6.01%
201 to 500 employees	18	5.41%
5,001 to 10,000 employees	15	4.5%
0 to 1 employees	2	0.6%

## Visitor demographics

Time range: Dec 4, 2021 - Feb 25, 2022 Data for: Location

## Top locations

	Visitors	% of Visitors
Munich Area, Germany	94	23.5%
Berlin Area, Germany	49	12.25%
Cologne Area, Germany	35	8.75%
Frankfurt Am Main Area, Germany	34	8.5%
Białystok, Podlaskie District, Poland	24	6%
Hamburg Area, Germany	22	5.5%
Saarbrücken Area, Germany	14	3.5%
Stuttgart Area, Germany	14	3.5%
Surat Area, India	12	3%
Nürnberg Area, Germany	10	2.5%



## Analytyka obserwujących

### Follower highlights

**304**

Total followers

**33** ▼41%

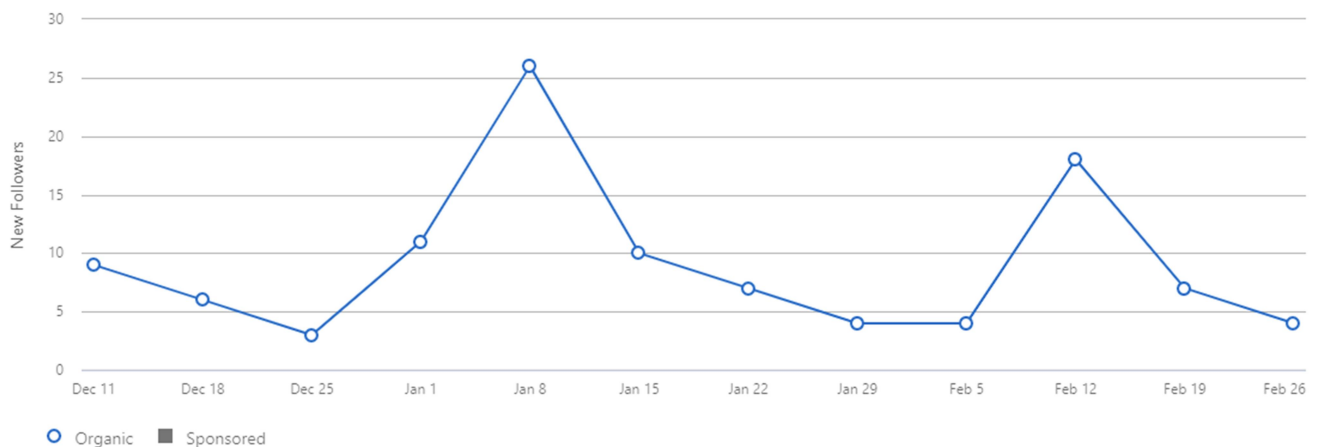
New followers in the last 30 days Jan 29, 2022 - Feb 28, 2022

### Follower metrics

Time range: Dec 4, 2021 - Feb 25, 2022

Aggregate organic and sponsored

Off



### Companies to track

Time range: Jan 31, 2021 - Mar 29, 2021

Excluded from report

Company	Total followers	New followers	Number of updates	Engagement rate
Cargo Europe <span>Your company</span>	229	209	18	2.3%

### Follower Demographics

Data for: Location

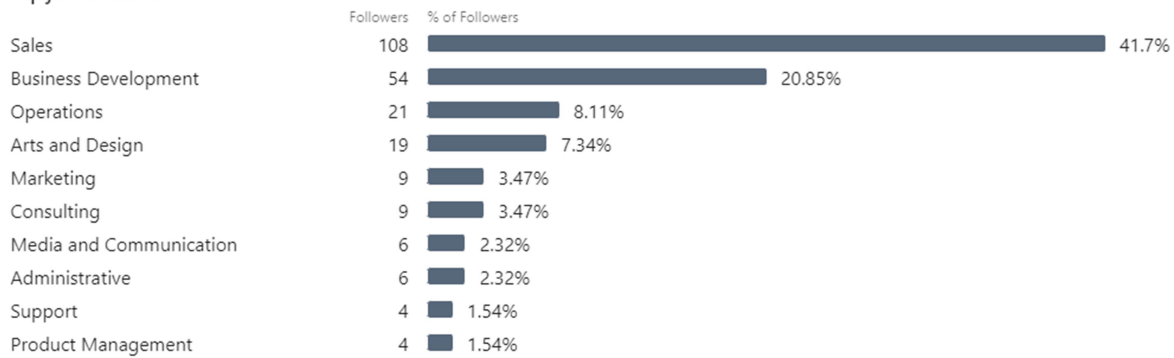
#### Top locations

Location	Followers	% of Followers
Munich Area, Germany	47	17.74%
Cologne Area, Germany	31	11.7%
Stuttgart Area, Germany	24	9.06%
Frankfurt Am Main Area, Germany	24	9.06%
Berlin Area, Germany	22	8.3%
Hamburg Area, Germany	19	7.17%
Nürnberg Area, Germany	10	3.77%
Mannheim Area, Germany	6	2.26%
Białystok, Podlaskie District, Poland	5	1.89%
Dortmund Area, Germany	5	1.89%

## Follower Demographics ?

Data for: Job function ▾

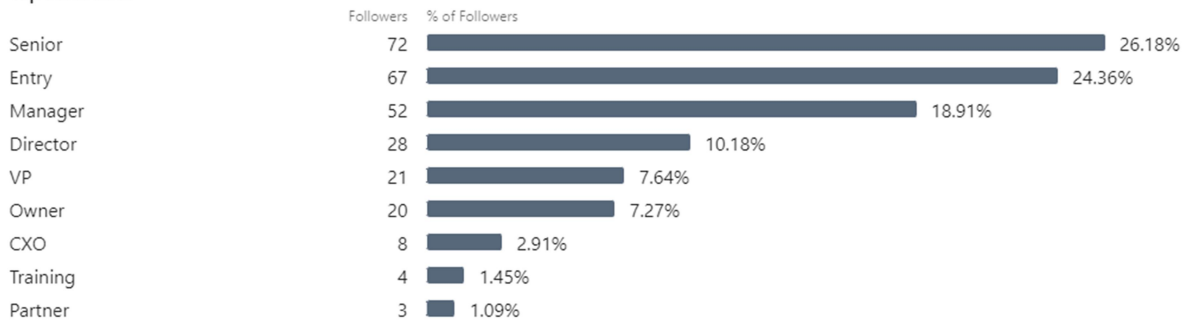
## Top job functions



## Follower Demographics ?

Data for: Seniority ▾

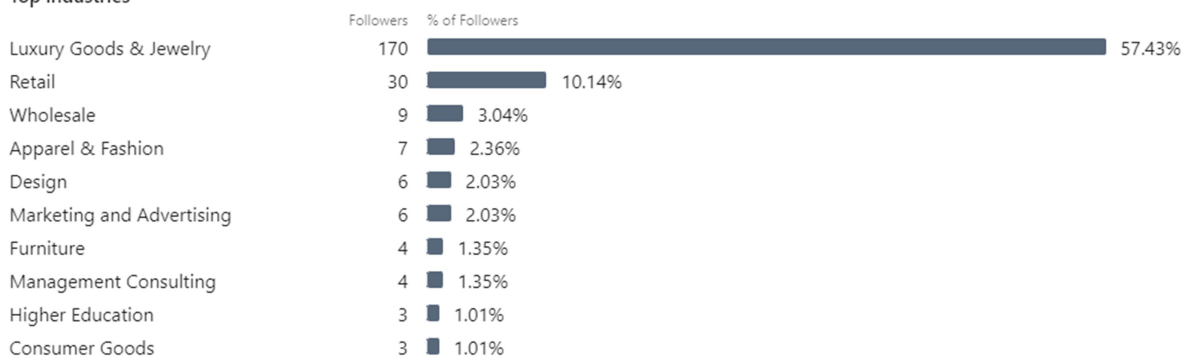
## Top seniorities



## Follower Demographics ?

Data for: Industry ▾

## Top industries



## Follower Demographics ?

Data for: Company size ▾

## Top company sizes

Company size	Followers	% of Followers
1,001 to 5,000 employees	43	20.19%
2 to 10 employees	34	15.96%
51 to 200 employees	31	14.55%
10,001+ employees	26	12.21%
11 to 50 employees	25	11.74%
501 to 1,000 employees	22	10.33%
201 to 500 employees	17	7.98%
5,001 to 10,000 employees	14	6.57%
0 to 1 employees	1	0.47%

## Analityka aktualizacji

## Update highlights ?

Data for the last 30 days 1/29/2022 - 2/28/2022

**1** ▼80%  
Reactions

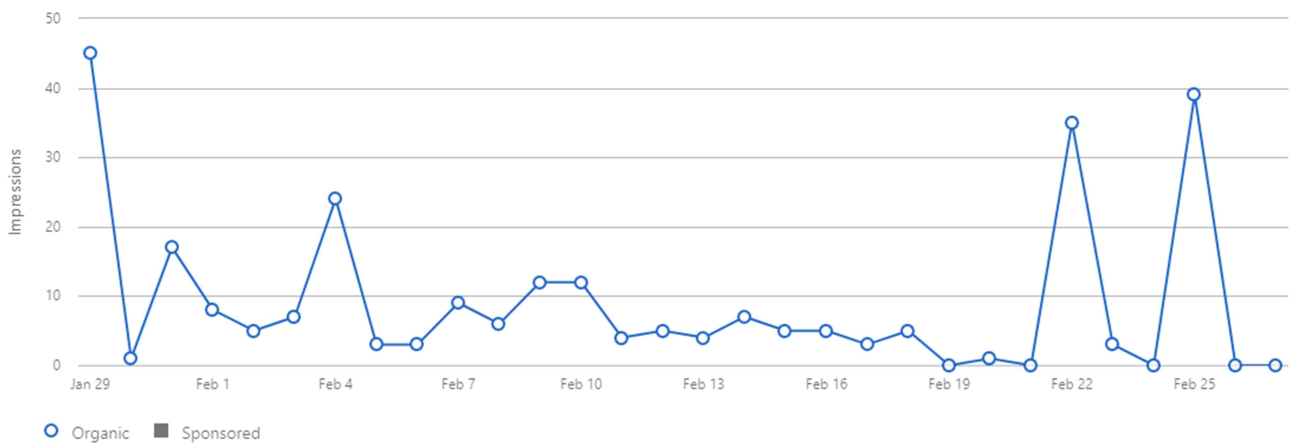
**2** ●0%  
Comments

**-1** ▼107%  
Shares

## Update metrics ?

Time range: Jan 28, 2022 - Feb 26, 2022 ▾ Metric: Impressions ▾

Aggregate organic and sponsored

Off 

Update engagement		Time range: Dec 7, 2021 - Mar 1, 2022		Show: <input type="text" value="20"/>						
Update title	Post type	Audience	Impressions	Views	Clicks	CTR	Reactions	Comments	Shares	Follows
<b>ONLINE Meeting + B2B Matchmaking</b> Posted by <a href="#">Marlena Sobulska</a> 1/19/2022 Boost	Event	All followers	143	-	7	4.9%	4	0	0	-
<b>EDLEN SCHMUCK</b> Posted by <a href="#">Marlena Sobulska</a> 1/18/2022 Boost	Video	All followers	211	169	4	1.9%	1	0	11	-
<b>Unser Katalog 2022</b> Posted by <a href="#">Marlena Sobulska</a> 1/18/2022 Boost	Document	All followers	130	-	49	37.69%	0	0	0	-
<b>See You in April</b> As most of you already know, the  Inhorgenta Munich exhibit... Posted by <a href="#">Marlena Sobulska</a> 1/12/2022 Boost	Image	All followers	74	-	0	0%	0	0	0	-
<a href="https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6883745559430123520">https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6883745559430123520</a> Posted by <a href="#">Marlena Sobulska</a> 1/3/2022 Boost	Reshare	All followers	222	-	12	5.41%	0	0	0	-
<b>Happy Holidays from Besten Diamanten team!</b> May this festive season be a peacef... Posted by <a href="#">Marlena Sobulska</a> 12/22/2021 Boost	Video	All followers	210	52	1	0.48%	2	0	1	-
<b>New year, new beginnings, new logo</b> With the greatest pleasure, we would like to... Posted by <a href="#">Marlena Sobulska</a> 12/21/2021 Boost	Image	All followers	213	-	7	3.29%	2	0	1	-
<a href="https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6877551932685324288">https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6877551932685324288</a> Posted by <a href="#">Marlena Sobulska</a> 12/17/2021 Boost	Reshare	All followers	174	-	5	2.87%	3	0	0	-

## C. Profil osobisty

- <https://www.linkedin.com/in/marlana-sobulska-bestdiamonds/>
- ilość obserwujących – **1896**
  - ilość pozyskanych kontaktów – **1908**

### Analityka aktywności odwiedzających

#### Analytics

👁 Private to you



**1,257 profile views**

Discover who's viewed your profile.



**1,024 post views**

Check out who's engaging with your posts.

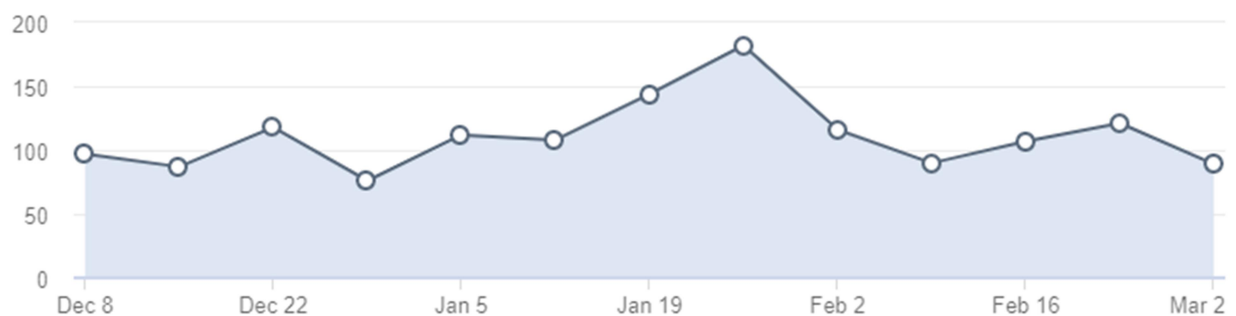


**34 search appearances**

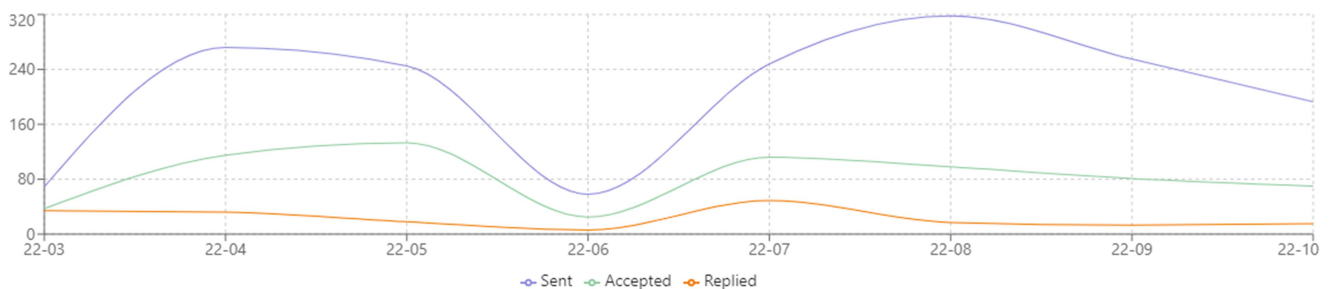
See how often you appear in search results.

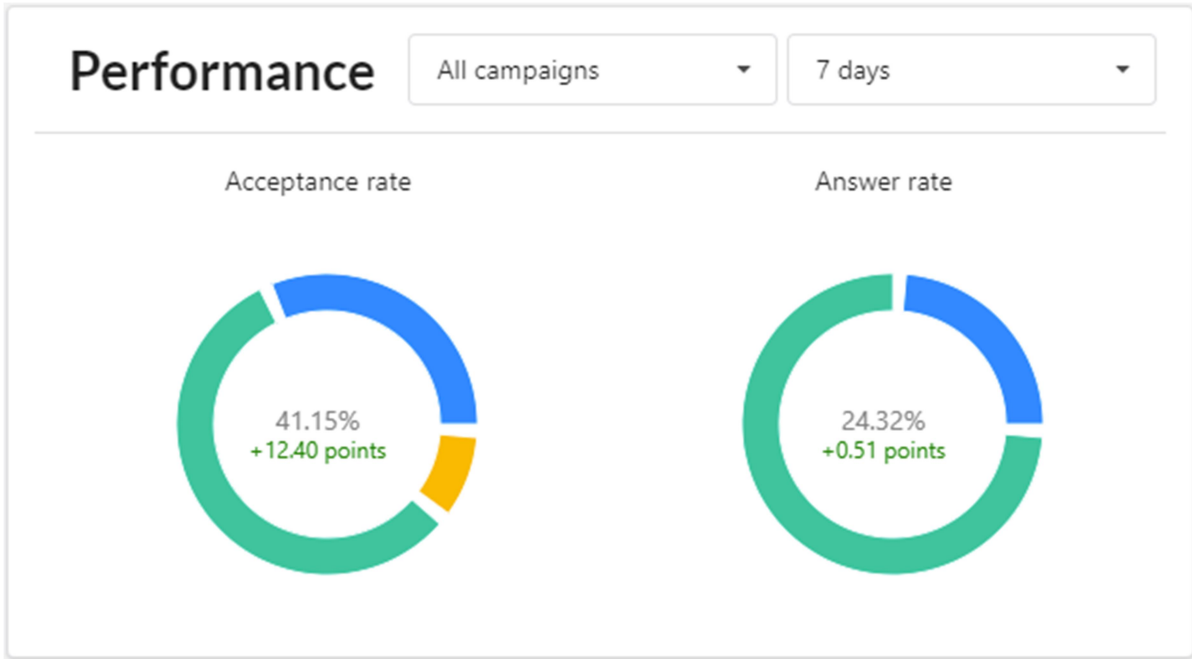
#### Who viewed your profile ?

**1,257** profile viewers in the past 90 days **-26%** since last week



### Analityka aktywności obserwujących





## D. Email Marketing



### ZAKRES DZIAŁAŃ:

- Został stworzony mail wprowadzający dla rynku **DE** w języku **niemieckim** (ilość stron - **1**).

## E. Leady sprzedażowe



Generowanie leadów sprzedażowych



- Przekazane zapytania z LinkedIn
- Lista Profili
- Baza prospectów



## F. Lista spotkań

---

- Liczba spotkań biznesowych zrealizowanych online – **9**
- Liczba umówionych spotkań na targach INHORGENTA MUNICH 2022 – **8**

Wśród potencjalnych partnerów biznesowych, z którymi udało nam się nawiązać negocjacje znalazła się międzynarodowa sieć domów towarowych T.K.Maxx oraz wiodący dystrybutorzy branży jubilerskiej w Niemczech.

## Kontakt

# ITRO Export Solutions

Biuro w Białymstoku:

ul. Gen.Wł.Andersa 5, biuro 410 / p.4

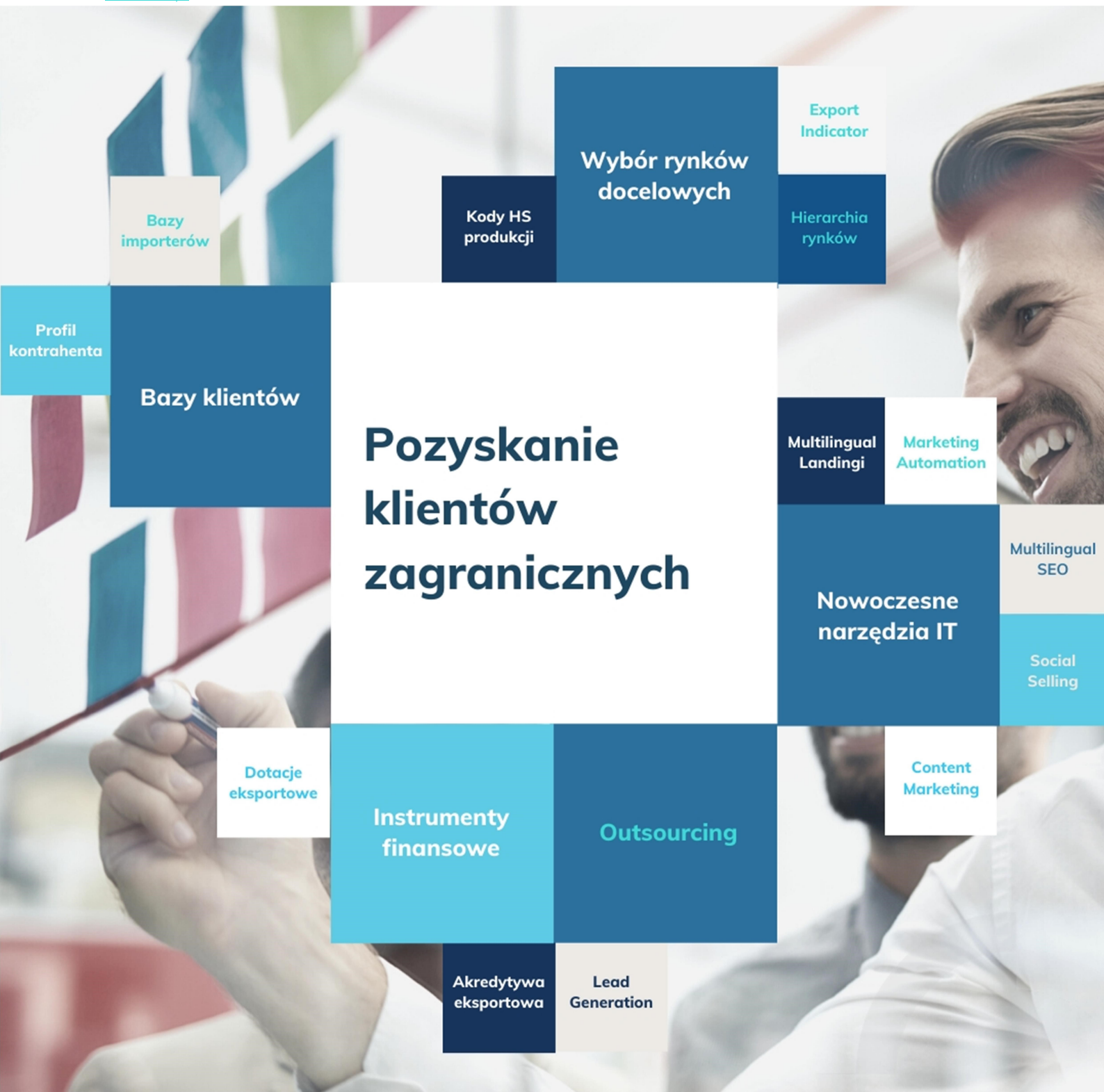
15-124 Białystok

tel.: +48 512 022 907

fax.: +48 22 188 13 59

[info@itro.pl](mailto:info@itro.pl)

[www.itro.pl](http://www.itro.pl)



Bazy importerów

Kody HS produkcji

Wybór rynków docelowych

Export Indicator

Hierarchia rynków

Profil kontrahenta

Bazy klientów

Pozyskanie klientów zagranicznych

Multilingual Landingi

Marketing Automation

Multilingual SEO

Nowoczesne narzędzia IT

Social Selling

Dotacje eksportowe

Instrumenty finansowe

Outsourcing

Content Marketing

Akredytywa eksportowa

Lead Generation