

案例分析

新B2B环境下的领先营销实践



“LinkedIn帮助我们精准定位用户人群画像。LinkedIn会按照行业、职能、层级等细分，因为决策层的复杂性，不能用同一个广告内容对不同的职能或层级投放，而LinkedIn可以让我们直接把定制化内容投放到CXO面前。”



黄海进 Heidi HUANG
CEB亚洲市场总监

目标

- 培育市场和教育潜在客户
- 获得高质量的销售线索，加快销售进程
- 提升市场投入的投资回报率

解决方案

- 企业推广快讯 (Sponsored Updates)
- 推广InMail (Sponsored InMail)
- 展示广告 (Display Ads)

为何选择领英营销方案

- 精准触达拥有决策权的人群
- 通过开放的平台灵活地做内容营销
- 大数据分析获得并追踪销售线索

成果

- 在“HRBP 话题活动”中，目标人群互动率增加3.8%
- “高端人才解决方案”的市场活动中，获得高达47倍的投资回报率，12%的销售线索转化为机会，这些机会取得62.5%的成单率

公司背景

CEB 致力于为客户提供最佳实践的洞察和科技，通过与全球领先企业的合作，推出革新的解决方案从而提升企业绩效。CEB为超过一万多家领先企业提供商业洞察以实现人才、客户及运营的高效管理。在中国，CEB致力于向企业中的人才战略负责人和其他企业职能的管理人员传递品牌理念和产品价值。

CEB中国从2012年开始采用领英营销方案。CEB的品牌价值和目标对象与领英平台高度契合，在这三年中领英营销方案成为CEB非常信赖的合作伙伴，助力CEB在华业务的飞速成长。

新时代B2B营销下强有力的战略合作伙伴

CEB在中国市场处于快速上升阶段，拥有双位数的增长目标。CEB市场部要和销售部一起支持公司的发展策略，获得高质量销售线索并帮助加快销售进程。希望在快速增长的同时培育市场和潜在客户。

与此同时，新时代下的B2B企业产品客户的购买越来越复杂。根据CEB的调查，企业产品购买的决策者不是一个人，而是平均5.4人的小团队，并且57%的客户在联系企业之前已经做好了研究。

为此，从2012年开始领英营销方案协助CEB实现三大战略：

1. 通过传统的决策人来影响到由不同职能的人组成的决策群体。
2. 在客户对品牌形成偏好的前期就引起他们兴趣，潜移默化地影响他们的决策。
3. 通过对数据的分析，将有限的营销资源进行合理的配置，并进行追踪衡量，最终最大化投资回报。

“LinkedIn是职业化的社交平台，实时灵活的精准投放、后台大数据的分析，让我们能把有限的营销资源进行合理的分配，同时收获高质量的销售线索并进行有效的追踪与衡量，从而实现业务的增长。”



黄海进 Heidi HUANG
CEB亚洲市场总监

高价值内容精准传递到关键决策者

CEB CEB HR Business Partner (HRBP) strategic effectiveness not only increases employee performance and retention but also significantly impacts business unit revenue and profitability. Unfortunately, less than 20% of HRBPs are viewed as strategically ... more



HRBP Competency Workbook
cebur.com - HR Business Partners are the lynchpins in delivering effective HR support. CEB works with and supports tens of thousands of HR Business Partners across the globe, helping them grow personally, work across the HR suite more effectively, and support...

CEB的领英公司主页是进行内容营销的有效渠道，在全球范围内拥有7.6万名粉丝。公司主页日常会发布有关人才管理和企业领导力的行业文章、方法论和商业洞察。通过企业推广快讯和领英精准的人群画像数据，CEB选择目标投放对象的行业、职能、层级，为其定制内容，并在适当的时机以快讯形式推送到他们的面前。CEB曾推出过HRBP话题的企业推广快讯，按亚洲市场HR的偏好重新定制，赢得目标人群的广泛关注，点击率达3%，互动率增加了3.8%。

开放自由的平台实时优化推广效果

LinkedIn - AB Testing



CEB认为不同层级的企业决策者想要获取的内容并不相同，因此需要随着目标人群的变化而调整内容。领英很好地满足了CEB的诉求，作为一个开放式平台，领英上投放的广告内容可以随时修改更新，并且使用方便、易上手，简化了媒体投放的流程。CEB自身在优化效果方面也进行很多尝试：通过进行A/B测试，发现标题文字和简洁设计是吸引目标对象继续阅读的关键因素，并由此优化取得不俗的效果。

营销全漏斗量化追踪分析

当今的企业中，市场部门的每一笔花费都需要产生能够量化的成果，CEB也不例外。领英营销方案通过展示广告、企业推广快讯、推广InMail帮助CEB在客户购买旅程的每一个环节推送定制化的信息，同时也提供全漏斗数据分析，借助后台大数据量化效果，帮助CEB把有限的预算进行合理的分配，同时收获高质量的销售线索并追踪，从而实现业务的增长。2015年上半年在领英平台进行的“高端人才解决方案”活动中，CEB获得了高达47倍的投入产出比，其中有12%的销售线索转化为机会，这些机会取得62.5%的成单率。

LinkedIn 领英 营销方案

销售热线: 400 010 6277 | cn.marketing.linkedin.com | marketingonlinkedin@linkedin.com

版权所有© 2016 LinkedIn Corporation 保留所有权利。LinkedIn, LinkedIn 标志以及 InMail 均为 LinkedIn Corporation 的注册商标。其它品牌和产品名称均归属各自所有者。



领英营销官
最具洞察力的营销资讯平台
微信号: LinkedInCMO