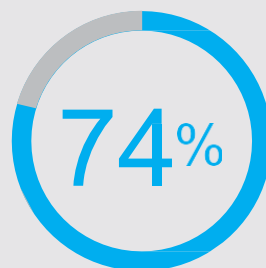


领英企业推广内容

在全球领先的职场咨询平台推送相关的内容，建立客户关系

在买家旅程中，尽早开始与潜在客户互动

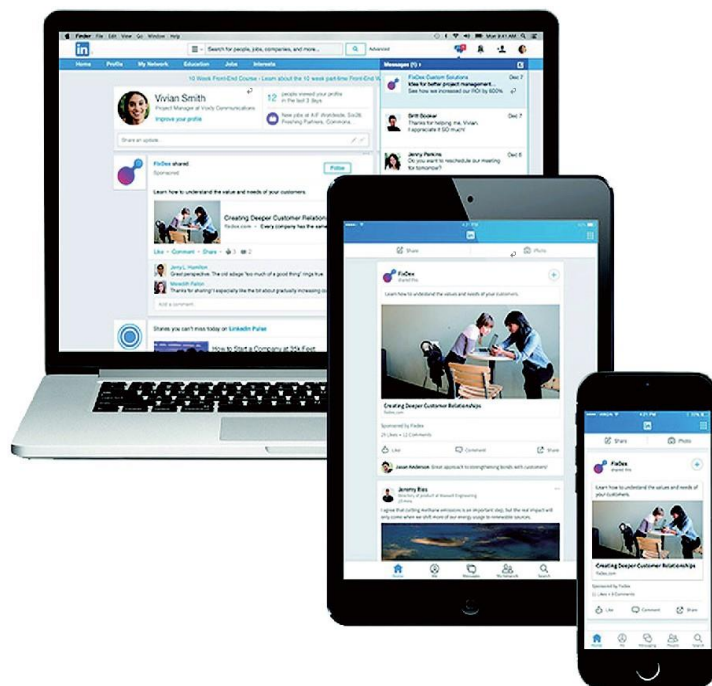
最近一份调查显示，B2B买家平均在网上进行12次搜索之后，才会进入某家品牌的网站¹。营销人员若能在这一买家旅程中，最先提供有用的内容和洞察，就能吸引客户注意、考虑和选购产品。



的B2B买家选择那些能最先通过有用的内容帮助到他们的公司²

在领英动态汇总中直接发布相关的内容，可有效影响购买决定

- 锁定有预算支配权、有影响力、最重要的目标客户。根据领英会员的最新职业资料进行精准锁定，触达最合适的人群。
- 在高端环境中发布您的内容。在领英动态汇总这一品牌友好的环境中，针对具有影响力和商业决策力的人群，推广您的内容。
- 利用一系列多用途推广活动工具，挖掘高质销售线索，提升品牌认知度，建立客户关系。强大的推广活动管理平台，助您优化推广效果。



向最有价值的目标客户推送内容，在互联网的各个角落触达他们。

¹ Google/Millward Brown Digital, 《B2B 购买路径研究》(B2B Path to Purchase Study), 2014 年。

² 《社交销售技巧: 行动吧!》(Techniques of Social Selling: Just Do It!), SAVO, 2014 年。

在独一无二、专为促进职场人士互动而打造的平台，分享有价值的内容



1、**挑选内容**：首先选择一条最近在领英的公司主页上发布的免费企业快讯并进行推广。



2、**锁定目标客户**：按地点、公司、行业、头衔、技能、学位等条件搜索。



3、**设定出价和推广预算**：按单次点击成本 (CPC) 或千次展示成本 (CPM)。



4、**启动推广活动**：开始在领英首页动态汇总中推广您的内容。



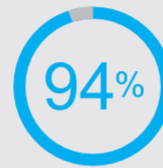
5、**衡量效果**：跟踪点击次数、展示次数、内容参与度等关键指标。



6、**优化影响力**：利用规模可变的推广活动管理工具，对内容的变体和目标客户加以测试。

为何选择领英企业推广内容？

全球职场人士使用领英，是为了获取有价值的内容。事实上，领英动态汇总内容所产生的互动量是职位发布的15倍。这就是为什么领英是内容传播领域的领先的社交网络平台：94% 的 B2B 营销人员使用领英进行内容传播³。



94% 的 B2B 营销人员使用领英进行内容传播

- 利用第一手职场数据，锁定最重要的职场人群。
- 向商业决策者等优质目标客户发布您的内容。
- 在潜在客户所处的职场环境中，建立客户关系，推动业务发展。



超过 70%

的职场人士认为领英是值得信赖的职场内容来源⁴。



企业推广内容、推广 InMail 以及一系列展示、文字和动态广告形式，助您在领英吸引合适的目标客户，实现营销目标。

目标客户营销

领英汇聚了全球超过 5.3 亿职场人士，他们在此互联互通、获得新知、拓展生涯、智慧工作。因此，想要与那些有决策力、有影响力、最重要的目标客户互动，领英是最有效的平台。

深入了解如何通过领英实现目标，利用根据职场人士在领英的互动方式而特别打造的产品，锁定最合适目标客户，与他们分享有价值的内容。

立即联系我们，详细了解如何利用领英企业推广内容，在全球领先的职业社交网站上投放广告。

☎ 销售热线：400 010 6277 | 🌐 cn.marketing.linkedin.com | ✉ lmscn@linkedin.com

³ 2016 年 B2B 内容营销对标、预算和趋势——北美报告。

⁴ 《思维分野：聚焦内容》，由 Millward Brown Digital 和领英共同开展的一项研究，2014 年 3 月。