

# 领英助力国产机器人艾利特 2 年出海 近 30 国



艾利特机器人有限公司

所属行业: 机器人 / 智能制造

目标市场: 欧洲

## 成功故事

艾利特机器人是致力于新一代人机交互协作场景的制造商，也是在国际市场迅速成长中的协作机器人行业龙头企业。全球累计服务项目超过 5000 项，覆盖 28 个国家，拥有全球庞大的协作机器人生态合作伙伴群。旨在服务于汽车、3C 电子、医疗、金属加工、家电、电力、新零售等在内的多层次人机交互场景，通过新智能解决方案深度升级和赋能全球产业生态。

艾利特将欧洲作为其进军海外市场的第一站，但在拓展业务初期，艾利特曾面临着重重挑战。

在领英营销解决方案的协助下，艾利特以点 / 线 / 面的节奏循序渐进，从建立官方企业主页到高质量内容营销，成功打造企业出海 IP，以构建品牌海外信赖助推国产产品信心。此外，在领英独特的商业社交环境的加持下，艾利特能有效聚焦海外业务关键节点，通过线上地推式营销策略快速获取商业线索，实现了较低成本的业务启动。并借助领英广泛的职场标签及精准定向功能，进一步与海外集成商 / 经销商建立合作关系，解决了因缺少中间商而难以建立规模化业务的问题。同时，艾利特打通官网、领英等内外部传播渠道，进行持续且多维度的内容输出，使其构建起更广泛的业务网络、实现长效品牌沉淀，最终艾利特实现 2 年出海近 30 国的佳绩。



### 核心挑战

- **品牌知名度较低**，对于当地合作伙伴来说存在**产品及技术信任的问题**，仅借助“已有商务关系挖掘新机会”这种分散打法，难以快速且大范围内地进行业务推进。
- **陌生的文化环境与不确定的市场动态**、**强势的国外品牌**仍占据整个赛道的头部位置。
- 在欧洲当地**缺少经销商 / 集成商等中间支点**，难以规模化、体系化地建立和终端用户之间的关系。
- 在拓展欧洲市场过程中正值海外疫情爆发期，**多数工厂停工停产**。



### 出海目标

- 通过在产品创新迭代和产品线扩充上的持续发力，**推动“平台化”协作机器人在垂直行业的应用**，逐步实现其全面引爆存量市场和增量市场的战略目标，帮助各行各业用户降低自动化门槛，赋能柔性制造。
- 在短期内，艾利特则希望通过**打通自有媒介及外部渠道（如领英）**，传播优质内容打好国产机器人品牌 IP 的基础，同时通过与目标受众中间商的定向沟通，快速建立当地销售网络，实现海外业务的**低成本启动与更广范围内的市场拓展**。
- 最终愿景是能够**塑造强有力的国产机器人品牌形象**，**掌握国产协作机器人在全球市场的话语权**。



### 营销策略



### 覆盖人群

- **先品牌认知，后营销拓展** 基于 B2B 的商业模式，艾利特意识到想要快速地找到合作伙伴、打通地区市场，比起分散的销售，在当地建立品牌信赖、提升产品信心将会使后续的工作事半功倍。
- **找到业务拓展的关键“节点”** 首先，欧洲是艾利特开展其海外业务的关键第一站。通过精准锁定某一区域的“试水”与学习，艾利特年轻的出海团队能够得到充分的学习，并获取经验；同时，欧洲市场各国间的联系比较紧密，攻克 1-2 个国家后可形成涟漪效应，艾利特能够借此力继续推动其他欧洲国家的业务进程。另外，**海外集成商 / 经销商**是艾利特选择精准触达的关键人群。根据协作机器人“整站解决方案”的业务性质，艾利特将此类中间商作为重点触达目标，以高效推动采购进程，加速订单的复制。
- **海外集成商 / 经销商**

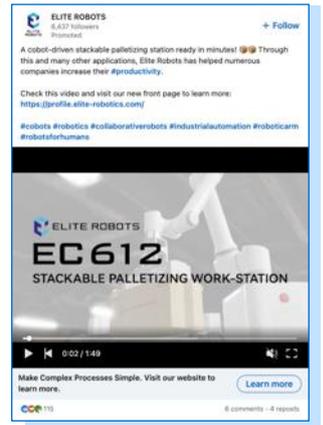
## 解决方案

点 / 线 / 面循序渐进  
打造企业出海 IP

### 点 搭建自有渠道资产，「在线式地推」实现低成本业务启动

“布局自有渠道资产矩阵，构建品牌价值”是艾利特解决海外客户对其缺乏品牌信赖及产品信心的第一步。除了官网、主流媒体及行业媒体广告页等基础三件套，艾利特还将领英作为其打造品牌 IP、实现业务拓展的重要阵地之一。通过在领英构建**企业主页**、分享有价值的内容并进行持续的内容营销，进而促进客户对中国机器人有更多维度的认知与了解。

同时，通过领英广泛的**职场标签及精准定向功能**，艾利特进行了线上地推式传递产品信息，不仅使其快速获取商业线索，实现较低成本的业务启动，同时也帮助艾利特的海外团队明确事项各节点进展，增强工作效率和信心。



### 线 借助领英平台，形成信息点交叉互动

在成功建立点状的信息资产及销售资源后，艾利特还同步转发内部网站上的信息至领英，实现**内外部渠道双向引流**；在与用户互动过程中，艾利特通过领英的**数据工具追踪用户行为及效果**，帮助艾利特掌握第一手**目标人群画像**，并对营销策略持续优化与改进。

### 面 充分合理利用领英商业社交生态，链接更多线索和商业机会

借助领英平台独特的**商业社交**属性，艾利特以“非功利”的方式及心态，与渠道商及合作伙伴积极互动、相互背书，这种软性营销促使艾利特在海外市场逐渐塑造了更丰满的品牌形象并形成了更广泛的商业关系网络，其实现了六度空间理论到实际的转换。



王柏棠  
艾利特机器人有限公司市场总监

### 投放实效

主页浏览量增长  
**200%**

主页粉丝量增长  
**300%**

点赞 / 转发 / 评论增长  
**1,000%**

LinkedIn 是一个全球性的社交媒体平台，可以帮助企业建立品牌知名度和与消费者的关系；领英也是一个职场特征更鲜明的平台，各个领域的专家在这里分享他们的想法，发布引人入胜的内容和参与行业讨论，艾利特机器人也希望构建专业的知识分享圈层，把我们的思考、方法论和解决方案传递给需要的人。而且随着 LinkedIn 的发展，大量专业人士转化为 KOL，拥有大量追随者，我们在尝试跟专业人士合作，碰撞更多的火花，拓展更多的商业机会。整体上，领英既是我们的内容阵地，也是营销的拓客平台，在艾利特的出海过程中发挥重要的作用。



获取更多领英洞察、产品及活动信息  
扫码关注领英营销宫微信公众号

获取您的专属 LinkedIn 推广方案，欢迎联系领英营销方案顾问  
lmscn@linkedin.com | 400-062-5229