

# 精准定位、高效获客

## 领英赋能海能达布局全球化营销



公司：海能达通信股份有限公司

行业：通信和其他电子设备制造业

### 概要

#### 目标人群（行业）

主要覆盖六大行业：公共安全行业，石油矿山等能源行业，铁路港口等轨道交通行业，运营商等电信行业，政务应急行业，超市酒店等工商业

#### 营销目标

- 规范、丰富领英官方账号内容，提升品牌形象
- 获取更多销售线索，提高数字营销线索转化率
- 获取更多高品质客户，降低单个销售线索成本

#### 营销策略

- **内容创作**：根据 LinkedIn 职场数据洞察，持续输出客户关心的内容，提升品牌信誉
- **广告优化**：利用领英精准职场定向，锁定目标客户进行长期广告投放，逐步实现高效获客
- **提升互动**：与 LinkedIn 营销团队默契合作，在细节、策略、痛点等多种角度上，不断优化广告素材，提升用户互动率

#### 使用产品

- 企业主页 (LinkedIn Pages)
- 企业推广内容

#### 营销效果

- 单个销售线索成本 (CPL) 降幅达19.3%
- 营销合格线索 (MQL) 转化率超搜索引擎渠道2倍，超过个人社交媒体渠道9.6倍

### 背景

海能达通信股份有限公司是总部位于中国深圳的全球化民营上市公司，1993年成立，是全球领先的智能专用通信设备和解决方案提供商，致力于为公共安全、应急、能源、交通等行业客户，在日常工作与应急调度时刻，提供专用通信及指挥调度集成解决方案。

在全球设有超过100家分支机构，拥有来自40多个国家的近万名专业人员，销售网络遍布120多个国家和地区。从最初聚焦专业无线通信设备研发，到2016年研发公网专网结合业务，到2017年进入卫星通讯、天线、改装车领域，到现在开启以指挥调度集成解决方案为主的业务转型，海能达业务领域正在不断开拓中。

作为一家本土成长起来的民营企业，如何在海外市场实现快速业务转型，实现全球化营销布局，是海能达面临的现实挑战。

为实现业务转型，海能达选择以品牌推广为重点，从媒体、内容、渠道三个方面排兵布阵，进行积极的投放，持续探索以寻求一条贴合用户特性的营销路径。



叶好

海能达通信股份有限公司  
海外销售本部市场部总监



我们的客户在 LinkedIn 上很活跃。  
客户在哪里活跃，我们就去哪里。



基于公司整体层面以及海外业务推广的考量，在综合评估现有的社交营销媒介之后，海能达选择 LinkedIn 作为精准营销渠道，采取企业主页与企业推广内容相结合的形式，通过输出实时行业动态、产品咨询、解决方案白皮书等内容，精准定位目标人群，持续影响以沉淀用户，以实现线索高效转换、全面品牌推广，构建全球化营销布局。

# LinkedIn 投放策略

## 用客户关心的内容提升品牌信誉

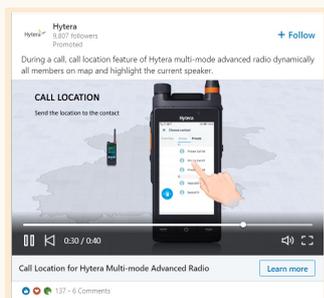
LinkedIn 职场洞察显示，用户更青睐带有新闻资讯、解决方案、数据洞察等元素的内容。因此，在公司主页内容运营上，海能达坚持输出用户关心的内容，包括海能达产品更新信息、成功案例故事、项目交付经验、行业咨询以及线下展会等消息，充分展现海能达品牌承诺的意愿及业务能力，提升品牌信誉度。



在广告投放上，海能达整合 Campaign 推广节奏与一线优秀素材，输出基于解决方案应用的落地场景广告，以简洁有力的画面和文案，强化用户对品牌的可信性感知，从而为海能达带来长久发展的生命力和竞争力。

## 用精准的投放高效获客

依托 LinkedIn 强大的职场数据，采取定量分析用户数据、多维度整合受众特征等方式，细化受众群体，通过 LinkedIn 信息流广告投放，充分引导受众下载与观看直播、咨询产品与解决方案，最大程度触达目标客户，收集更多潜在客户线索，实现产出效益最大化。



不同于搜索引擎与个人社交媒体，LinkedIn 有非常深入的 B2B 人群数据，可以覆盖全面职场信息，而且根据我们长期广告表现来看，LinkedIn 是最精准的一个平台。

—— 叶好 海能达海外销售本部市场部总监



## 以匠心打磨优化素材

在 LinkedIn 营销解决方案团队的支持下，海能达不断完善素材，通过丰富的用户场景、突出的产品信息、明确的行动号召（CTA）引导、热门的话题标签，极大降低了用户理解门槛，提升了用户互动率。



叶好

海能达通信股份有限公司  
海外销售本部市场部总监



LinkedIn 营销解决方案团队，不管是在广告投放的基本操作层面，还是数字化营销理念上，都为海能达提供了专业的指导意见和贴心的服务。



最开始海能达在 LinkedIn 广告的线索成本昂贵，但通过内容和素材持续优化，实现成本逐渐降低，单个线索成本均低于平均市场水平。

## 投放效果

秉持用客户关心的内容提升品牌信誉、用精准的投放高效获客、以匠心打磨优化素材，这三个原则，海能达通过在 LinkedIn 上的持续运营，不仅收获了高质量的销售机会，也与目标客户实现了精准有效的互动，并积攒了大量优质行业相关粉丝，有效提升了数字化营销的效率：

主页粉丝量稳步增长，粉丝属性高度吻合海能达目标人群

广告投放精准触达，实现 **48%** 的高用户触达率、

平均互动率超 **2倍** 增长

营销合格线索（MQL）高效转化，超搜索引擎 **2倍**

超个人社交媒体 **9.6倍**



获取更多领英洞察  
产品及活动信息  
扫码前往领英营销小程序

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