

领英助力快手，从 0 到 1 建立商业化品牌海外影响力



kwai for business

北京快手科技有限公司
(Kwai for Business)

所属行业: 高科技 / 互联网

目标市场: 拉美市场 (巴西)、东南亚市场 (印尼 / 巴基斯坦)

成功故事

快手是全球头部短视频平台，其中 Kwai for Business 是快手出海营销品牌，致力于为全球广告主提供一站式的整合营销方案和海量触达用户池，助力海内外品牌方实现高效的广告投放和精准的数据追踪，实现流量新增长。近年来快手的国际化业务增势强劲，其海外产品及服务已遍布世界多个国家，在拉美、东南亚地区表现尤为瞩目。

十年成长与积淀，快手在国内短视频领域不断深耕和精进，已拥有良好的流量基础及运营经验。但对于 B 端的商业化出海之路，快手仍然是个年轻的“初行者”。在领英营销解决方案的协助下，快手将其海外 To B 市场传播营销“五步循环体系”步步落实：在领英建立官方企业主页构建海外内容阵地，通过搭建多元优质内容及业务联动，实现资源高效分发及 ROI 最大化；此外，借助领英广泛的职场标签及精准定向功能，快手通过付费推广获得了超出预期的品牌声量及用户渗透率的提升，最终成功实现从 0 到 1 在拉美、东南亚等地区建立商业化品牌海外影响力，进而赋能海外业务长效发展。



核心挑战

- 在早期飞速成长期间，由于缺少对自身运营方法论的全面性总结，使其在出海后应对各个国家不同的市场环境时，在一定程度上难以平衡全球化及本地化之间的关系，缺乏解决阻碍和困难的灵活性。
- 在预算吃紧的压力下，“如何将 ROI 最大化”也是其海外营销团队的重要考量。



出海目标

- 作为中国品牌出海的重要营销平台，Kwai for Business 不仅旨在吸引大量海外本地品牌关注与投放，也希望成为中国本土品牌出海的全新流量红利渠道，满足不同领域品牌的增强曝光、拓展新用户、提升效果转化等多元营销需求，帮助海内外品牌主撬动更多优质流量，实现全球营销布局。
- 在短期内，快手希望能通过整合资源及阶段性的付费推广，快速有效地传递品牌信息，高效触达当地潜在客户，实现 ROI 最大化；并能最大效率地驱动业务增长，加速推动其海外产品商业化的扩张进程。

基于在 C 端的发展优势及运营经验，Kwai for Business 搭建了一套适用于从 0 到 1 的 To B 市场传播营销的五步循环体系：

- 深入研究本地市场与目标受众，明确自身产品定位与差异化。依据站内站外的定量问卷或定性小组访谈所获取的一手调研数据，并通过整合市场行业报告等二手资料，绘制当地受众画像、理清业务痛点，同时从广度和深度进行多层次竞品分析与差异化探索，明确自身定位及产品独特销售主张。
- 搭建并优化市场传播内容体系，布局渠道矩阵高效分发。坚持以“内容为王”，构建多元化、高质量的内容池；自然流量与付费投放等多渠道结合齐发力，公私域流量双向打通，在印尼当地快速建立客户对 Kwai for Business 品牌的统一认知，同时对于细分受众进行定向触达及培育。
- 数据效果动态复盘。多维度分析运营表现，根据数据洞察受众对 Kwai for Business 的关注及兴趣偏好、反思营销方案的充分性及有效性，进一步优化流量提升及预算分配策略，助推后续市场拓展进程，进而实现长期的品牌及业务发展。



营销策略

- 电商、金融、医美、互联网服务、广告服务、快消等领域的广告主



覆盖人群

解决方案

整合资源、业务联动 多维助力 Kwai 提升品牌知名度

Kwai for Business 搭建了适用于拉美巴西市场、以印尼为主导的东南亚市场等不同优质内容，并布局了其在当地的自有渠道资产矩阵。领英作为其实现品牌全球化的重要内容阵地，官方企业主页的创建、持续且高质量的内容营销则是 Kwai for Business 对于重大营销节点，借助领英庞大的用户规模及平台独特的全球化商业低成本地吸引海外潜在目标客户、打造双向沟通场景机会的关键。

对于重大营销节点，借助领英庞大的用户规模及平台独特的全球化社交属性，Kwai for Business 将其作为实现公私域双向引流的桥梁，通过灵活且系统性地资源整合、线上线下协同及各业务板块之间的联动，进而实现资源高利用、活动高曝光、转化高效率。

付费推广、精准定向 加速提升用户渗透率，实现 ROI 最大化

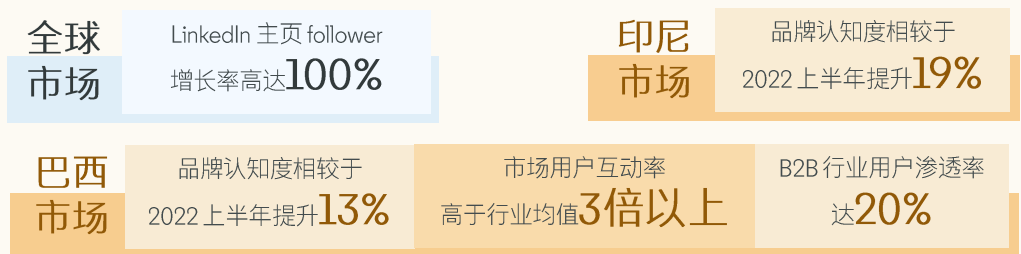
为提升产品在重点目标行业的采购意向度、加快业务转化进程，Kwai for Business 选择具有专业性且经验丰富的领英，作为其线上投放的媒体平台之一。领英广泛且符合 B2B 企业细分的行业标签类目，不仅与 Kwai for Business 快手目标客户群体有高匹配度，同时其清晰的受众职业画像使 Kwai 能更精准地触达“目标行业 / 公司中，具有某些职级且有决策权”的用户。

基于此体系，Kwai for Business 在保证其广告曝光更有针对性的情况下，也能将预算合理分配至更符合目标的大型企业，进而实现短时间获客及 ROI 最大化的双重目标。

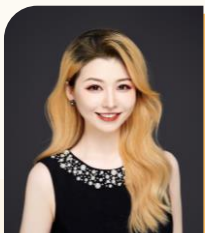
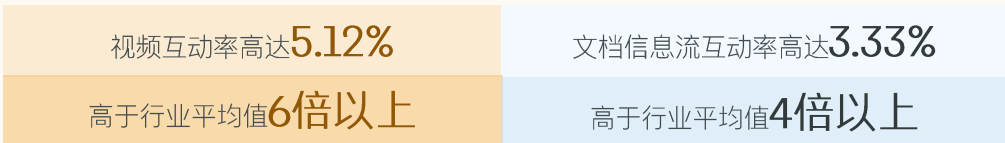
在此过程中，Kwai for Business 也通过领英的数据工具实时追踪用户行为及效果，帮助其掌握第一手目标人群画像并对营销策略持续优化与改进；同时，在有效付费推广的加持下，Kwai for Business 在领英平台获得的大量优质关注者也为其奠定了坚实的自然流量基础，使后续营销活动的执行及表现事半功倍。



2022 年至今，领英平台线上广告投放效果如下：



其中，Kwai for Business 和麦当劳的成功案例引起了快消、金融、科技、用户及游戏行业用户的高度关注，包括 KFC、百事集团、可口可乐、SAP 及雀巢等全球知名企业的关注和互动，并加速了在海外 B2B 领域重点行业用户的深度渗透：



April Wang
快手全球化、商业化
全球市场传播负责人

在这次合作中，通过多数据维度可以看出，领英在我们从 0 到 1 拓展巴西和印尼市场的过程中给予了非常大的帮助，我们也希望在接下来的阶段能与领英能有更长期、更精细化的合作，继续携手前进，共探海外商机！



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