

# 领英助力博腾建立 商业化品牌海外影响力



**PORTON**  
博腾

重庆博腾制药科技股份有限公司

所属行业：生物科技、制药行业

目标市场：美国、欧洲

## 成功故事

博腾是国内领先的医药研发生产外包组织（CDMO），主要为全球药企、新药研发机构等提供从临床前研究直至药品上市全生命周期所需的小分子药物、多肽、寡核苷酸、生物大分子以及基因与细胞治疗的端到端定制研发和生产服务。为进一步拓展全球化运营布局，开拓业务新增长点，博腾于 2017 年收购美国 J-star，也使其在北美业务实现了快速增长。2022 年，博腾宣布在斯洛文尼亚投资建立原料药研发及生产基地，实现在欧洲的产能布局，并预计 2024 年投入使用。

作为中国医药 CDMO 行业出海企业的佼佼者，博腾旨在通过对品牌的长期布局引领其复杂多元的全球业务规划。基于领英的全球化商业社交属性，博腾将此平台作为其海外品牌基建的阵地——通过构建高价值多元化内容矩阵、多种付费推广方式相互加持，广泛覆盖多维度利益相关者；同时借助领英细分职业标签的定向功能，博腾实现了与目标行业人群的精准沟通，以较高的 ROI 阶段性地实现粉丝增长目标。在整个过程中，领英团队通过平台的数据洞察工具及其丰富的出海营销经验，帮助博腾落实并优化内容策略，搭建其在行业内的思想领导力，进而实现品牌声量在目标市场的步步提高，为业务增长奠定基础。



### 核心挑战

- **医药行业的特殊性**
  - 产品研发周期、采购及签约周期时间较长，同时医药行业营销所传递的信息需要具备极强的专业性及科学性，因此对目标受众的教育及品牌建设对博腾来说是个长期的持久战。
  - 医药行业的营销方式仍然偏传统，尤其国内医药行业内的相关企业对数字化营销的认知及应用仍处于萌芽阶段，因此可借鉴的成功案例较少。
- **企业自身的困难及阻碍**
  - 在预算有限、定向欧美地区及常规目标群体（如 biotech 生物科技、药企大厂员工等）投放成本高的多重资金压力下，实现降本增效是博腾的核心挑战之一。
  - 对于首次在海外市场尝试数字化营销方式的博腾来说，其缺少相关的内容规划及投放经验。



### 出海目标

- **基于对企业长期发展的考量**，博腾旨在通过搭建符合国际标准的业务体系，多赛道协同并进，建立开放、创新的研发技术平台和快速可靠的生产平台，不断丰富和强化博腾为全球客户提供端到端一站式 CDMO 服务的能力，为客户创造更多价值。
- **从品牌层面**，博腾则希望在其海外社交平台（如：领英等），短期内能实现单维度的粉丝增长，高效提高其在海外市场的品牌声量（SOV）；从长期来说，博腾将着力实现各子公司的品牌一致性，打造其在生物医药领域的领导力，进而为其全球化业务长效赋能。



### 营销策略



### 覆盖人群

- 品牌建设先行，为业务转化蓄力
  - 基于对医疗行业特殊性的认知，博腾并没有急于追求短期内对销售线索的获取，而是将提高品牌海外知名度作为首要且长期的经营目标，统一并巩固其海内外子公司品牌故事线，加强品牌一致性。
- 数字化营销布局，寻求药企出海新突破
  - 突破传统线下营销模式，博腾借力数字化赋能其海外市场拓展进程；虚心借鉴，敢于尝新，快速建立完善海外营销体系，进而实现 ROI 最大化。
- 生物医药相关领域的高等学术及管理人群

## 解决方案

### ◆ 品牌强联合，协同发力事半功倍

博腾通过对多家海外公司（如：美国 J-star）的收购，联合其品牌力及整合资源，各子公司协同发展，逐步提升博腾在海外市场品牌认知的整体性及一致性；其外部策略则是与多家跨国制药合作，流量共享双向加持，进一步扩大品牌 SOV。

### ◆ 人群精定向，多元内容多样分发

基于预算压力及对从事医药行业人员的教育背景认知，博腾“另辟蹊径”，以医学/药理学相关领域的博士作为其重点沟通对象。为加强目标群体对品牌的兴趣度及粘性，博腾则以“搭建多元优质内容，自然增长 + 付费推广多渠引流”作为其内容营销策略：

- 领英作为其海外的内容阵地及自有渠道资产之一，博腾在此平台不仅分享专业知识，同时还会通过宣传线下研讨会、发布财报、人才理念、员工关怀等内容为其企业技术及服务背书。在领英独特的全球化商业社交环境下，这种持续且高质量的内容输出，使博腾在领英实现阶段性增粉目标。
- 此外，为了将内容触达更多潜在用户，博腾借助领英的关注者广告、信息流等多种投放工具以获得更广范围的曝光。在这一过程中，领英细分的行业/学历标签及清晰的受众职业画像则帮助博腾实现付费推广及其效果的高精准和高价值。

在整个合作过程中，领英团队也基于其对 B2B 出海营销丰富的经验，为博腾提供内容优化、投放策略等相关建议，助力博腾实现短期增粉目标，同时这也将作为其海外拓展突破口，助推后续市场拓展进程，进而实现长期的品牌及业务发展。在与领英合作的半年内：

## 投放实效



王锐  
博腾 营销副总经理

“领英是博腾出海中重要的平台，平台上有许多专业人士分享观点及互相交流，是很好的生态平台，并且可精准地定向人群及内容营销，帮助博腾精准地与目标客户建立进一步联系。”

“作为 B2B 企业，博腾对于数字化营销和转型的意愿十分明确，对出海营销的理解和认知随着海外社交媒体平台的搭建也更加成熟。领英营销的中国本土化服务，利用数据化优势、AI智能优势等为客户打造个性化定制方案，从单点解决问题变为一站式服务生态圈。同时，领英根据不同行业/市场的特点，有策略地制定营销路线，分阶段、有节奏地顺利推进对精准目标人群的广告投放，高效赋能企业出海政策的落地和执行。我们会保持和领英的深度合作。”



徐漫  
博腾集团营销部 海外高级市场总监



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