

## 杜克大学使用推广InMail收获了高度转化率

“这次Inmail推广活动的其中一个突出成果是：有两位学生，在3月收到我们的Inmail时还没听说过这个项目，8月就入学了。自我参与这个学校的市场推广以来，从没见过这么快的转化速度。”



**Elizabeth Hogan**  
全球市场推广部副主任  
杜克大学福库商学院

### 推广独特的MBA项目

杜克大学跨洲 MBA 项目独具特色，难以通过传统广告模式推广。“招收职场人士报读我们的全球项目非常困难，因为我们的理念是在职攻读世界一流的 MBA 学位。”杜克全球市场推广部副主任Elizabeth Hogan说道。“新兴市场有报读潜力的职场人士考虑商学院时往往以为，要么辞职出国读MBA，要么在本地学校读晚上班或周末班。”

过去，这个项目的大多数申请者是因口碑推荐而来，而杜克大学希望向全球各地未听过这个项目的潜在学生宣传。

### 挑战

- 在印度、俄国和拉美等目标地区找到合格的潜在学生
- 向潜在学员展示项目的独特之处
- 鼓励邮件注册索取更多信息

### 解决方案

根据职位级别、地域和学位有针对性地发送推广 InMail

### 收获成效

- **68%** 的邮件打开率
- 每位潜在学员的成本比其他渠道低**10%**
- **400%** 的转化率增长（与 2013 年推广活动相比）
- 销售渠道交易速度提高了 **300%**

杜克的市场推广团队知道领英可以帮助他们在全世界锁定理想候选人。“领英是有志之士汇聚的职业社交网络，因此在这里能够找到希望通过MBA学位获得职业发展的人。” Hogan 说道。

领英的InMail解决方案提供了理想的推广方式，发送内容详实的电子邮件，展示项目特色，并含呼吁行动按钮，潜在学生点击即可注册索取信息。然后，杜克的招生顾问就可以与合格的潜在学生联系，鼓励他们提交申请。

“这个推广活动让我们能够锁定合适的人并让他们了解这个项目。非常成功！” Hogan补充说。

## 新一代推广InMail工具

杜克大学是领英的老客户，过去使用过推广InMail有很好的成效，但是最近这次推广活动的成效远远超出他们的预期。

在最近这次推广活动中，杜克受益于不断推陈出新的推广InMail 工具，包括：

- 实时推送 — 仅当潜在客户正在使用领英平台时才会收到推广InMail，从而提高了邮件打开率
- 优化的移动版功能 — “粘性”呼吁行动按钮，方便潜在学生点击
- 简洁、个性化的收件箱体验

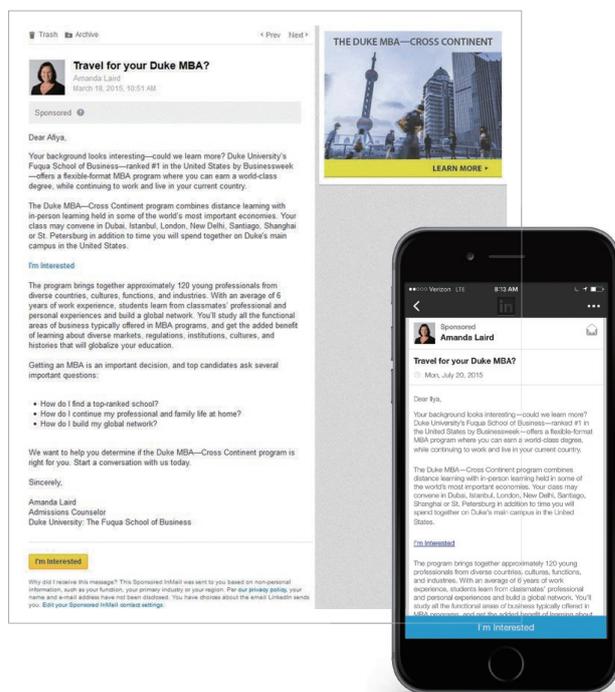
这些改变大大提高了杜克大学推广活动的成效，某些地区的转化率提高了 400%。2013年杜克投入10000美元在俄国进行InMail推广，获得150名潜在学生。“这次，我们仅用一半成本就收获了两倍的潜在学生。” Hogan说道。

## 销售渠道缩短

这个MBA项目，从潜在学生表示感兴趣到报名通常需要18个月。但是Hogan说，因为最近的InMail推广活动，“有两位学生，3月收到我们的Inmail时还没听说过这个项目，8月就入学了。自我参与这个学校的市场推广以来，从没见过这么快的转化速度。”

杜克大学过去尝试过使用各种不同类型的广告（包括推广InMail）来宣传这个跨国MBA项目，但是从来没有见过这么突出的效果。Hogan认为，成效提高的部分原因是领英推广InMail 平台的推送和优化功能升级了，同时也归功于领英团队专注于不断分析效果、优化信息及目标锁定来达到更佳效果。

“我的座右铭是：做任何试验都要严格追踪。这样你的企业能不断从推广活动中吸取经验教训。” Hogan说道。



请访问 [cn.marketing.linkedin.com](http://cn.marketing.linkedin.com)，了解其他营销人士如何成功实现营销目标。